



**Экономический и Социальный Совет**

Distr.  
GENERAL

E/1995/50  
12 June 1995  
RUSSIAN  
ORIGINAL: ENGLISH

---

Основная сессия 1995 года  
Женева, 26 июня - 28 июля 1995 года

ОБЗОР МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ, 1995 ГОД

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящем издании "Обзора мирового экономического и социального положения" освещается сосуществование двух экономических и социальных реальностей.

Состояние глобальной экономики является сравнительно здоровым, и во многих регионах наблюдается рост благосостояния и налицо возможности обеспечения устойчивого роста. Одновременно с этим для многих жителей планеты наступил период тягот, и худшее, как видится, еще впереди.

В мире, где существует столь сильная экономическая взаимозависимость, такие диспропорции ставят под угрозу долгосрочное благосостояние и развитых, и развивающихся стран. Международное сообщество может и обязано исправить это положение, действуя через Организации Объединенных Наций.

Непрерывный раунд глобальных конференций в последние годы позволил нам выработать новое видение мирового развития и определить те шаги, при помощи которых мы сможем реализовать это видение на практике. Международному сообществу настоятельно необходимо проявить решимость двигаться по намеченному пути. Задержка лишь затруднит решение и сделает его более дорогостоящим.

Будучи авторитетным источником важной информации, настоящий "Обзор" представляет собой весьма значимый справочный документ. Но в нем не только содержится анализ глобальных экономических и социальных явлений, но и ставятся основополагающие вопросы относительно наших приоритетов и нашей приверженности будущему. Я надеюсь, что настоящий "Обзор" станет вкладом в просвещенную и масштабную дискуссию по вопросам нашей политики и в более четкое понимание того, как мы можем построить более совершенный и справедливый мир для будущих поколений.

Бутрос БУТРОС-ГАЛИ  
Генеральный секретарь

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Предисловие .....	2
Пояснительные замечания .....	12
<u>Глава</u>	
I. ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПОЛОЖЕНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ, 1995 ГОД .....	18
Рост производства в мире и изменения в характере национальной политики .....	18
Новая ориентация международной политики в целях развития .....	23
<b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	
II. НЫНЕШНЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН МИРА .....	27
Подъем экономической активности в развитых странах с рыночной экономикой .....	27
Поворотные моменты в экономическом развитии стран с переходной экономикой .....	36
Развивающиеся страны: динамичный, неустойчивый и вялый рост .....	48
III. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА .....	60
Активность мировой торговли .....	60
Инвестиции и чистая передача финансовых ресурсов .....	71
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ВЗГЛЯД НА ТЕКУЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ</b>	
IV. ПРЕДЕЛЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ .....	83
Чего можно и чего нельзя добиться с помощью бюджетно-финансовой политики .....	83
Чего можно и чего нельзя добиться с помощью кредитно-денежной политики .....	95
V. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: УЧЕТ КОНКРЕТНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ .....	103
Перестройка - (лишь) одно из необходимых условий для Африки .....	109
Нелегкий путь к стабилизации в Латинской Америке и Карибском бассейне .....	118
Ветры перемен в Азии .....	129
	/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>		<u>Стр.</u>
VI.	НОВЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ УПОР НА ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ .....	142
	Динамика преобразований и ее микроэкономический аспект .....	143
	Характер собственности и эффективность: характер поведения предприятий .....	154
VII.	МЕНЯЮЩЕЕСЯ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ .....	166
	Торговая политика в целях развития после Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров .....	167
	Трудные времена для официального финансирования в целях развития	190
<b>ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ</b>		
VIII.	ОСНОВНЫЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ, СКЛАДЫВАЮЩИЕСЯ В 90-Е ГОДЫ .....	217
	Рост численности населения мира .....	217
	Снижение специальных коэффициентов рождаемости .....	221
	СПИД и коэффициенты смертности .....	224
	Положение в странах с переходной экономикой .....	225
IX.	СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЖЕНЩИН .....	227
	Образование и профессиональная подготовка .....	227
	Трудовая деятельность, участие в рабочей силе и занятость .....	233
X.	ТЕХНОЛОГИИ, ОПЕК И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕФТИ .....	242
	Особенности мирового рынка нефти на нынешнем этапе .....	242
	Важность совершенствования технологий .....	245
	Будет ли хватать нефти в 2010 году? .....	258
XI.	МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ "НОВЫМИ" ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ .....	262
	Тенденции в области торговли .....	263
	Определяющие факторы роста торговли новыми товарами .....	269
	Заключение .....	271

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
XII.	
НОВЫЙ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ .....	272
Вторичный рынок в 80-е годы .....	272
Вторичный рынок в 90-е годы .....	274
Цены на новом вторичном рынке .....	277
 <b>ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОКЛАДЫ</b> 	
XIII.	
ОЦЕНКА "МИРНОГО ДИВИДЕНДА", СВЯЗАННОГО С ОКОНЧАНИЕМ "ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ" .....	283
История вопроса, касающегося "мирного дивиденда" .....	283
Последние изменения в области военных расходов .....	286
Оценка "мирного дивиденда" с точки зрения сокращения военных расходов .....	292
Распределение "мирного дивиденда" по бюджетным каналам .....	297
Моделирование последствий распределения "дивиденда мира" .....	304
Отличия конверсии в развитых странах с рыночной экономикой и в странах с переходной экономикой .....	313
Условия для успешной конверсии .....	324
Элементы успешной стратегии конверсии .....	329
Заключение .....	336
XIV.	
НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ПРОИЗВОДСТВА .....	338
Труд и технология сегодня: начало новой эры? .....	339
Сравнительная динамика: Япония, Соединенные Штаты и Западная Европа .....	354
Рабочая сила и технология: преобразование двух отраслей .....	376
Выводы и рекомендации .....	398
XV.	
ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ .....	401
Введение .....	401
Что понимается под социальным обеспечением? .....	402
Источники трансфертных доходов .....	405
Многочисленные группы населения, находящиеся в зависимом положении .....	412
	/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Стр.</u>
Конструирование систем социального обеспечения .....	415
Распространенность программ социального обеспечения в развивающихся странах .....	416
Рынок против государства .....	428
Выводы .....	430
<u>Приложение</u>	
СТАТИСТИЧЕСКИЕ ТАБЛИЦЫ .....	432
ВСТАВКИ	
II. 1. Сколько стоит рубль? .....	44
VII. 1. Европейский союз: сельскохозяйственная крепость? .....	176
VII. 2. Необходимость "зеленой революции" в Африке .....	207
XIII. 1. Оценка "мирного дивиденда" .....	293
XIII. 2. Советский военно-промышленный комплекс .....	315
XIII. 3. Этапы процесса конверсии в Советском Союзе и Российской Федерации	318
XIII. 4. Совместные предприятия в оборонной промышленности Российской Федерации .....	331
XIV. 1. Производительность: определения и проблемы измерения .....	343
XIV. 2. Фордовская концепция мирового автомобиля .....	380
XIV. 3. Телефонные справочники на КД-ПЗУ .....	393
XV. 1. Важное значение реформ в Чили .....	424

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

ТАБЛИЦЫ

	<u>Стр.</u>
I. 1. Темпы роста объема мирового производства, 1981-1996 годы .....	19
II. 1. Основные экономические показатели в семи ведущих промышленно развитых странах, 1993 и 1994 годы .....	29
II. 2. Уровень безработицы, темпы инфляции и рост заработной платы в странах Центральной и Восточной Европы в 1990-1994 годах .....	37
II. 3. Экономические показатели в Содружестве Независимых Государств, 1993-1994 годы .....	42
II. 4. Развивающиеся страны: темпы роста валового внутреннего продукта в 1981-1995 годах .....	49
II. 5. Экономические показатели по странам зоны франка .....	54
III. 1. Чистая передача финансовых ресурсов по группам развивающихся стран, 1984-1994 годы .....	73
VI. 1. Темпы экономических преобразований в странах с переходной экономикой .....	144
VII. 1. "Специальный и дифференцированный" режим развивающихся стран по итогам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров ....	169
VII. 2. Сокращение средних тарифных ставок на импортные товары из развивающихся стран по отдельным группам товаров в рамках Уругвайского раунда .....	174
VIII. 1. Численность и темпы роста населения мира в 1950-2045 годах .....	218
VIII. 2. Сопоставление темпов роста населения мира согласно прогнозам, составленным в 1992 и 1994 годах .....	220
VIII. 3. Специальные коэффициенты рождаемости и их динамика в 1980-1995 годах .....	223
VIII. 4. Прогнозируемая численность населения с учетом и без учета СПИДа в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, в 1985-2005 годах	225
IX. 1. Доля неграмотных среди взрослого населения, 1980 и 1995 годы .....	228
IX. 2. Число учащихся начальной и средней школы на 100 детей школьного возраста, 1980 и 1990 годы .....	231
	/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

ТАБЛИЦЫ (продолжение)

	<u>Стр.</u>
IX.3. Число стран, где общий процент учащихся начальной и средней школы среди женского населения был равен аналогичному показателю среди мужского населения или превышал его, в 1980 и 1990 годах .....	232
IX.4. Число женщин на 100 мужчин, обучающихся в высших учебных заведениях, 1970 и 1990 годы .....	233
IX.5. Доля женщин среди работающего взрослого населения в 1970 и 1990 годах .....	234
IX.6. Доля экономически активных женщин среди всех женщин взрослого возраста, 1970, 1980, 1990 годы .....	235
IX.7. Распределение работающих женщин и мужчин по секторам экономики, 1994 год .....	236
IX.8. Доля женщин в основных профессиональных группах, 1990 год .....	237
IX.9. Доля женщин среди преподавателей с разбивкой по уровню обучения, 1990 год .....	238
IX.10. Доля несельскохозяйственной рабочей силы, занятой в неформальном секторе в отдельных странах, с разбивкой по женщинам и мужчинам ...	241
X.1. Объем мировых доказанных запасов нефти, 1979 и 1994 годы .....	245
X.2. Оценочные данные о мощностях по добыче нефти и затратах на ее добычу в различных географических регионах .....	252
X.3. Цели в рамках нефтяной промышленности на 90-е годы .....	256
X.4. Потребление нефти на душу населения в отдельных странах, 1970-1994 годы .....	260
XI.1. Динамика совокупного экспорта "новых" товаров, 1980-1993 годы .....	264
XI.2. Доля развивающихся стран в совокупном экспорте новых товаров, 1980-1993 годы .....	265
XI.3. Доля новых товаров в экспорте промышленных товаров по отдельным странам и группам стран, 1980-1993 годы .....	266
XI.4. Среднегодовые темпы роста экспорта новых товаров по странам происхождения и рынкам сбыта, 1986-1993 годы .....	267
XI.5. Географическое распределение экспорта новых товаров по странам происхождения и рынкам сбыта, 1985-1993 годы .....	268

/...



СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

ТАБЛИЦЫ (продолжение)

	<u>Стр.</u>
XII.1. Уровень предлагаемых цен на долговые обязательства развивающихся стран на вторичном рынке, 1993-1995 годы .....	276
XIII.1. Доля военных расходов в ВВП и расходах центрального правительства, 1983 и 1993 годы .....	287
XIII.2. Распределение и рост мировых военных расходов, 1981-1991 годы .....	288
XIII.3. Индексы численности вооруженных сил и вооружений .....	289
XIII.4. Динамика изменения процентной доли расходов центрального правительства на оборону и на нужды, не связанные с обороной, в ВВП, 1985-1990 годы .....	298
XIII.5. Динамика изменения процентной доли расходов на оборону в ВВП и сальдо бюджета, 1985-1990 годы .....	299
XIII.6. Динамика расходов центрального правительства на оборону и на социальные нужды, 1980-1985 годы .....	302
XIII.7. Динамика расходов центрального правительства на оборону и на социальные нужды за период с 1985 года по последний год, за который имеются данные .....	303
XIV.1. Рост производительности труда, капиталотдачи и совокупной факторной производительности в странах "большой семерки", 1961-1992 годы .....	345
XIV.2. Среднегодовые темпы роста нормы прибыли, капиталотдачи, реальной заработной платы, производительности труда и капиталовооруженности, Соединенные Штаты, 1869-1989 годы .....	350
XIV.3. Уровень безработицы, рост общей компенсации в реальном выражении в пересчете на одного работника и разброс в уровнях заработной платы рабочих, занятых полный рабочий день, в семи крупнейших промышленно развитых странах .....	354
XV.1. Категории, охваченные выплатами по линии социального обеспечения	404
XV.2. Источники гарантированных доходов зависимых групп населения .....	406
XV.3. Доля зависимых групп населения в его общей численности .....	413
XV.4. Общий дефицит/резервы фондов социального обеспечения в процентах от валового внутреннего продукта в ряде развивающихся стран, 1980, 1985 и 1990 годы .....	423

/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

ДИАГРАММЫ

	<u>Стр.</u>
II.1. Статистические характеристики темпов роста ВВП промышленно развитых стран в 1980-1995 годах .....	28
II.2. Доверие деловых кругов в семи ведущих в экономическом отношении странах, 1989-1994 годы .....	32
III.1. Рост мирового производства и торговли, 1981-1996 годы .....	61
III.2. Цены на нетопливные сырьевые товары, экспортируемые развивающимися странами, 1980-1994 годы .....	64
III.3. Средняя текущая цена по корзине сортов сырой нефти ОПЕК, 1988-1994 годы .....	69
III.4. Цены на нефть и экспортные поступления ОПЕК в долл. США по курсу 1974 года, 1972-1994 годы .....	70
III.5. Доля инвестиций в производстве, 1980-1995 годы .....	72
IV.1. Государственный долг семи крупнейших промышленно развитых стран, 1960-1994 годы .....	88
VII.1. Чистая передача финансовых ресурсов развивающимся странам - импортерам капитала: официальная передача ресурсов и общий объем передачи ресурсов, 1980-1994 годы .....	191
VII.2. Официальная помощь в целях развития (ОПР) стран - членов Комитета содействия развитию, 1974-1993 годы .....	193
VIII.1. Рост численности населения мира по данным прогнозов, составленных в 1992 и 1994 годах .....	219
VIII.2. Рост населения в более развитых и менее развитых регионах в 1951-2050 годах .....	222
IX.1. Соотношение уровня неграмотности среди мужчин и женщин в 1990 году	229
IX.2. Доля неграмотных среди женщин по возрастным группам в отдельных странах .....	230
IX.3. Соотношение заработной платы женщин и мужчин в обрабатывающей промышленности, 1980 и 1990 годы .....	239
X.1. Эксплуатационные затраты на месторождения нефти в Соединенных Штатах, 1985-1993 годы .....	247

/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

ДИАГРАММЫ (продолжение)

	<u>Стр.</u>
X. 2. Прирост объема запасов нефти из расчета на одну продуктивную скважину, 1983-1990 годы .....	249
X. 3. Кривая мирового предложения нефти .....	253
X. 4. Мировой спрос на нефть, 1994 и 2010 годы .....	259
XII. 1. Уровень цен вторичного рынка на долговые обязательства по банковским займам и облигации Брейди для Аргентины, Мексики и Филиппин, 1986-1995 годы .....	277
XII. 2. Чистая разница по отдельным номинальным облигациям Брейди, ноябрь 1994 года - февраль 1995 года .....	280
XIII. 1. Соединенные Штаты: доля национальных расходов на оборону в расходах федерального правительства и ВВП, 1940-1994 годы .....	295
XIII. 2. Воздействие многостороннего разоружения на рост мирового ВВП и торговли .....	308
XIII. 3. Воздействие многостороннего разоружения на торговый баланс .....	309
XIV. 1. Занятость в обрабатывающей промышленности с разбивкой по отраслям разной наукоемкости, совокупные данные по 17 развитым странам, 1970-1992 годы .....	341
XIV. 2. Общее число ученых и инженеров, занимающихся НИОКР, на тысячу рабочих и служащих в Германии, Соединенных Штатах, Франции и Японии, 1965-1992 годы .....	342
XIV. 3. Производительность труда, объем производства и занятость в коммерческих банках Соединенных Штатов, 1970-1993 годы .....	348
XIV. 4. Доля рабочих, являющихся членами профсоюзов, Соединенные Штаты, Япония и Европа, 1970-1993 годы .....	368
XIV. 5. Заводы по сборке автомобилей: производительность .....	384
XIV. 6. Заводы по сборке автомобилей: качество .....	385
XV. 1. Средняя ожидаемая продолжительность жизни женщин после 60 лет, отдельные страны .....	410
XV. 2. Средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин после 60 лет, отдельные страны .....	411
XV. 3. Доля экономически самостоятельного населения, охваченного планами выплаты пенсий по старости, развивающиеся страны, 1990-1991 годы .....	417
	/...

### ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В таблицах, приводимых в настоящем докладе, использованы следующие условные обозначения:

Две точки (..) указывают на отсутствие данных или на то, что соответствующие данные не приводятся отдельно.

Прочерк (- -) означает, что соответствующая величина равна нулю или ничтожно мала.

Тире (-) означает, что соответствующая графа неприменима.

Знак минус (-) означает дефицит или уменьшение, если не указано иное.

Запятая (,) указывает на десятичную дробь.

Косая черта (/) между годами используется для обозначения сельскохозяйственного или финансового года (например, 1990/91 год).

Тире (-) между годами (например, 1990-1991 годы) используется для обозначения всего соответствующего периода, включая первый и последний годы.

"Тонны" означают метрические тонны, а "доллары" - доллары США, если не указано иное.

Годовые темпы роста или изменений означают среднегеометрические показатели за год. В большинстве случаев прогнозируемые темпы роста на 1995 и 1996 годы округляются до ближайшей половины процентного пункта.

Ввиду округления частные цифровые данные и процентные показатели в таблицах не обязательно дают в сумме итоговое число.

В докладе использованы следующие сокращения:

АКТ	(Группа) государств Африки, Карибского бассейна и Тихого океана
ВВП	валовой внутренний продукт
ВИЧ/СПИД	вирус иммунодефицита человека/синдром приобретенного иммунодефицита
ВНП	валовой национальный продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле

/...

ГСТУ	Генеральное соглашение по торговле услугами (Заключительный акт Уругвайского раунда)
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
Евростат	Статистическое бюро Европейского союза
ЕВС	Европейская валютная система
ЕС	Европейский союз
ЕСП	Единая сельскохозяйственная политика (Европейского союза)
ЕФР	Европейский фонд развития
ЕЭК	Европейская экономическая комиссия
ЕЭС	Европейское сообщество
ЗАЭВС	Западноафриканский экономический и валютный союз
ИМТ	Инвестиционные меры, связанные с торговлей
ИНТРАСТАТ	система сбора данных о торговле внутри Европейского союза
ИРЗТ	Институт по вопросам развития заморских территорий
КАПИС	Коммерческие аспекты прав интеллектуальной собственности
КГМСИ	Консультативная группа по международным сельскохозяйственным исследованиям
КОМТРЕЙД	база статистических данных по внешней торговле
КФА	Африканское финансовое сообщество
КСР	Комитет содействия развитию (ОЭСР)
МАР	Международная ассоциация развития
МВК	Механизм валютных курсов
МВФ	Международный валютный фонд
МЕРКОСУР	Общий рынок стран Южного Конуса
МИИР	Международный институт изучения риса
млн. бар. в день	миллион баррелей в день

МОТ	Международная организация труда
МОТП	Механизм обзора торговой политики (Уругвайского раунда)
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
МЦСИ	международные центры сельскохозяйственных исследований
МЭА	Международное энергетическое агентство
НАТО	Организация Североатлантического договора
НДС	налог на добавленную стоимость
НИС	новые индустриализованные страны
ООН/ДЭСИАП	Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций
ОПЕК	Организация стран-экспортеров нефти
ОПР	официальная помощь в целях развития
ОРЗ	оптическое распознавание знаков
ОРС	Орган по разрешению споров (Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров)
ОСП	Общая система преференций
ОФП	Общая факторная производительность
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ГМС	Программа международных сопоставлений
ППС	паритет покупательной способности
ПРД	политика расширенного доступа (Международного валютного фонда)
Проект "ЛИНК"	Международная исследовательская группа экономического моделирования со штаб-квартирой в Департаменте по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций
ПРООН	Программа развития Организации Объединенных Наций
РНБ	режим наибольшего благоприятствования (наиболее благоприятствуемой нации)

РФСП	Расширенный фонд структурной перестройки (Международный валютный фонд)
СГИ	Система географической информации
СДР	специальные права заимствования
СНГ	Содружество Независимых Государств
СТ	Соглашение по текстилю
Страны "большой семерки"	семь промышленно развитых стран
УООН	Университет Организации Объединенных Наций
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ФДФ	Фонд дополнительного финансирования (МВФ)
ФСП	Фонд структурной перестройки
ЧНП	чистый национальный продукт
ЭВС	Экономический и валютный союз (Договор о Европейском союзе, подписанный в Маастрихте)
ЭКЛАК	Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ЭКЮ	европейская валютная единица
ЮНИДИР	Институт Организации Объединенных Наций по исследованию проблем разоружения
ЮНИСЕФ	Детский фонд Организации Объединенных Наций
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

Термин "страна", используемый в тексте настоящего доклада, относится также, в соответствующих случаях, к территориям или районам.

Для целей анализа используется следующая классификации стран:

Развитые страны с рыночной экономикой:

страны Северной Америки, страны Южной и Западной Европы (за исключением Кипра, Мальты и бывшей Югославии), Австралия, Новая Зеландия, Япония.

Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой (или страны "большой семерки"):

Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция, Япония.

Страны с переходной экономикой:

Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чешская Республика и бывший СССР, куда входят балтийские республики и Содружество Независимых Государств (СНГ).

Развивающиеся страны:

страны Латинской Америки и Карибского бассейна, Африки, Азии и Тихого океана (за исключением Австралии, Новой Зеландии и Японии), Кипр, Мальта, бывшая Югославия. В ряде случаев при проведении анализа Китай указывается отдельно.

Страны Южной и Восточной Азии:

страны Южной Азии, Юго-Восточной Азии и Восточной Азии, за исключением Китая, если не указано иное.

Страны Средиземноморья:

Кипр, Мальта, Турция, бывшая Югославия.

Страны Западной Азии:

Бахрейн, Израиль, Иордания, Ирак, Иран (Исламская Республика), Йемен, Катар, Кувейт, Ливан, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика.

Для целей конкретного анализа развивающиеся страны подразделяются на следующие группы:

Страны с активным платежным балансом (или экспортеры энергоресурсов с активным платежным балансом):

Бруней-Даруссалам, Ирак, Иран (Исламская Республика), Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия.



Страны с пассивным платежным балансом (или страны-импортеры капитала), подразделяемые на следующие две подгруппы:

Прочие чистые экспортеры энергоресурсов (или экспортеры энергоресурсов с пассивным платежным балансом):

Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Йемен, Камерун, Колумбия, Конго, Малайзия, Мексика, Нигерия, Оман, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Тунис, Эквадор.

Чистые импортеры энергоресурсов:

все остальные развивающиеся страны.

Прочие группы:

Пятнадцать стран-крупных должников:

Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Марокко, Мексика, Нигерия, Перу, Уругвай, Филиппины, Чили, Эквадор, бывшая Югославия.

Наименее развитые страны: (48 стран)

Афганистан, Ангола, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Заир, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские Острова, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивские Острова, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы Острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральнаяафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

Страны Африки к югу от Сахары:

страны африканского континента и близлежащие островные страны, за исключением Нигерии, стран Северной Африки (Алжира, Египта, Ливийской Арабской Джамахирии, Марокко и Туниса), Южной Африки.

Разбивка стран по группам в тексте и таблицах делается исключительно в статистических или аналитических целях и не обязательно отражает оценку стадии развития, достигнутой конкретной страной или районом в процессе развития.

## Глава I

### ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПОЛОЖЕНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ, 1995 ГОД

Положение в мировой экономике сегодня лучше, чем когда бы то ни было за многие годы. Общемировой объем производства и, следовательно, совокупные доходы растут наивысшими с начала 90-х годов темпами, однако не так быстро, чтобы создавать угрозу высокой инфляции. Число стран, в которых наблюдается реальный рост производства в расчете на душу населения, является самым большим за последние по крайней мере 15 лет, хотя есть еще немало стран, где этот показатель продолжает оставаться на прежнем уровне или падать. Перспективы оживления в последних во многом - хотя и не полностью - зависят от политики и выбора самих стран.

Есть, однако, в глобальной экономической ситуации и краткосрочных прогнозах ее развития ряд элементов, заслуживающих пристального внимания международного сообщества и дающих пищу для размышлений. Один из этих элементов связан с оценкой, ограничений в отношении использования и эффективности макроэкономической политики, обусловленных развитием финансовых рынков, различными аспектами международной интеграции и политическими факторами. Другим элементом, который может оказаться особенно важным в контексте ведущихся в Организации Объединенных Наций дискуссий, являются признаки новой ориентации политики в области международного сотрудничества между развитыми и развивающимися странами. Эта ориентация как бы уравнивает правительства в их отношениях, хотя она, возможно, и не вполне согласуется с глобальной озабоченностью проблемами искоренения нищеты.

#### **Рост производства в мире и изменения в характере национальной политики**

Что касается роста производства, то мировая экономика, судя по всему, набрала "крейсерскую скорость" (около 3 процентов в год) <sup>1/</sup>, которая на данный момент представляется устойчивой. Экономический рост носит циклический характер, и эта цикличность, видимо, сохранится и в будущем, в связи с чем усилия директивных органов ведущих стран направлены на увеличение продолжительности фазы подъема, пусть даже и ценой риска замедления его темпов. Эта стратегия работала до сих пор и, по прогнозам, будет работать по крайней мере на протяжении 1996 года (см. таблицу I.1).

---

<sup>1/</sup> Объем мирового производства и темпы его роста определяются здесь в национальных ценах на основе валютных курсов 1988 года (с отдельными поправками) в отличие от метода, используемого в настоящее время при подготовке некоторых публикаций Международного валютного фонда, в которых ко всем странам применяется единый набор цен, определяемых на основе паритетов покупательной способности; согласно этому методу темпы роста производства в мире приближаются к 4 процентам в год (дополнительную информацию см. во введении к Статистическому приложению).

Таблица I.1. Темпы роста объема мирового производства, 1981-1996 годы

(Ежегодное изменение в процентах)

	1981- 1990 годы	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>a/</u>	1995 год <u>b/</u>	1996 год <u>b/</u>
Все страны мира	2,8	0,4	0,7	1,0	2,6	2%	3%
Развитые страны с рыночной экономикой	2,8	0,8	1,5	1,0	2,9	2%	3
Страны с переходной экономикой <u>c/</u>	2,0	-8,8	-15,5	-8,6	-9,9	-6	2%
Развивающиеся страны	3,1	3,4	4,9	5,0	5,4	5	5
Справочная информация:							
Число стран с отрицательными или нулевыми темпами роста производства в расчете на душу населения	48	58	62	76	48	41	..
Число стран в выборке	122	122	136	137	137	137	..

Источник: ДЭСИАП ООН.

a/ Предварительная оценка.

b/ Прогноз, частично основывающийся на данных в рамках проекта ЛИНК.

c/ На основе данных о ВВП, которые в ряде стран не отражают реальных масштабов экономической деятельности.

Хотя темпы роста производства в мире в настоящее время и не очень высоки (примерно на уровне средних показателей 80-х годов), они характерны для необычно большого числа стран. В 1995 году сокращение или стагнация объема производства на душу населения ожидается у менее чем одной трети стран (30 процентов), в то время как в 1993 году таких стран было более половины (55 процентов) 2/.

2/ Различия в числе стран, по которым приводятся данные за разные периоды в таблице I.1, обусловлены главным образом распадом Советского Союза. Если не считать государства, возникшие на месте бывшего СССР, то снижение или сохранение на прежнем уровне показателя ВВП на душу населения ожидается в 1995 году лишь у 30 стран из 121.

/...

### Экономический рост и вопросы макроэкономической политики в развитых странах с рыночной экономикой

В развитых странах с рыночной экономикой, на которые приходится почти три четверти объема производства в мире, экономический спад закончился в начале 90-х годов. В большинстве стран он был менее продолжительным и не таким глубоким, как в ходе предыдущих циклов (особенно в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии и Соединенных Штатах Америки); относительно более плавным был и процесс оживления (см. таблицу А.2). С другой стороны, в Японии, где прежде "спадом" считалось снижение темпов роста, нынешний цикл характеризовался абсолютным сокращением объема производства и чрезвычайно низкими темпами восстановления роста. На европейском континенте экономический спад пришелся на 1993 год, и хотя уже два года как наблюдается оживление экономики, уровень безработицы в европейских странах по-прежнему выражается двузначными цифрами и остается одной из главных экономических проблем этих стран.

Действительно, медленное снижение уровня безработицы является одной из основных особенностей экономического оживления в ходе нынешнего цикла. В 1995 году безработица останется, по прогнозам, на уровне 7,5 процента от общей численности рабочей силы промышленно развитых стран, что не намного ниже пиковых показателей 1993 и 1994 годов (см. таблицу А.6). Эта проблема была отмечена в числе наиболее серьезных социально-экономических проблем на встрече глав государств и правительств в Копенгагене в марте нынешнего года 3/. Высокий уровень безработицы подталкивает директивные органы, отвечающие за разработку макроэкономической политики, к принятию, невзирая на риск ускорения инфляции, мер по стимулированию совокупного спроса, даже если это способно привести лишь к временному улучшению положения дел в области занятости. Вместе с тем, как представляется, подлинное решение проблемы может быть найдено лишь на пути активизации усилий в области развития людских ресурсов, реформы механизма регулирования и инвестиций в развитие инфраструктуры 4/.

Основной задачей макроэкономической политики на сегодняшний день является сдерживание темпов экономического подъема в целях недопущения раскручивания спирали инфляции и использование периода подъема для уменьшения структурных компонентов бюджетного дефицита. Правительства вынуждены действовать в относительно новых условиях, характеризующихся возросшей ролью фактора доверия со стороны финансовых рынков (ввиду того, что значительные объемы финансовых средств могут быстро перемещаться между рынками, а также между странами) и меньшей, по сравнению с прошлыми периодами, эффективностью традиционных инструментов макроэкономической политики (см. главу IV).

---

3/ См. "Доклад Всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития", Копенгаген, 6-12 марта 1995 года (A/CONF.166/9), глава I, резолюция 1, приложения I и II.

4/ Проблема занятости в контексте глобальной экономики рассматривалась в качестве одной из основных тем в Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No. R.94.II.C.1), глава VI.

В некоторых странах, особенно в Соединенных Штатах, опасения по поводу дефицита государственного бюджета обусловлены главным образом долгосрочной динамикой, ибо текущая ситуация в них является более или менее благоприятной по сравнению с другими развитыми странами с рыночной экономикой: в 1994 году дефицит бюджетов всех уровней, дающий достаточное полное представление о потребностях государственного сектора в заемных средствах, удалось снизить до всего лишь 2 процентов от ВВП (см. таблицу А.8). Из семи ведущих промышленно развитых стран лишь Япония может похвастаться сравнительно небольшим дефицитом бюджета, который позволяет правительству этой страны использовать бюджетно-финансовые стимулы для ускорения темпов экономического оживления, что оно и намерено сделать согласно объявленным планам. В других странах бюджетная консолидация остается одной из главных задач. Особенно это касается Европейского союза, большинство членом которого еще далеко не достигли целевых показателей в области согласования политики, установленных в связи с Маастрихским договором.

#### **Признаки экономического оздоровления в странах с переходной экономикой**

Хотя цифры в таблице I.1 говорят о том, что общий объем производства в странах, находящихся на этапе перехода к рыночной экономике, начнет расти не раньше 1996 года, ситуация в этих странах представляется обнадеживающей. Во-первых, данные по отдельным странам показывают, что в 1994 году все страны Центральной и Восточной Европы, а также балтийские государства начали выходить из экономического кризиса, которым повсеместно сопровождался на начальном этапе переход к рыночной экономике (см. таблицу А.3). Этот процесс, однако, является медленным и происходит в условиях сохранения острых социальных и экономических проблем, в частности высокого уровня безработицы. Даже Польша, экономический рост в которой наблюдается уже четвертый год подряд, не достигла показателей 1989 года - года, когда впервые открылись возможности для быстрой экономической трансформации.

Во-вторых, данные по ряду стран с переходной экономикой, особенно по государствам, возникшим на месте бывшего Советского Союза, представляются заниженными из-за трудностей, связанных с адекватным учетом операций в государственных секторах сферы услуг, в которых действует множество мелких предприятий (см. введение к Статистическому приложению). Возможно даже, хотя это трудно пока подтвердить цифрами, что ВВП в Российской Федерации уже растет.

В-третьих, хотя процесс оживления и является медленным, проведенные реформы, судя по всему, способствовали повышению качества значительной части производимой продукции. Кроме того, на макроэкономическом уровне наблюдается общее снижение темпов инфляции при все более широком признании важнейшего значения политики бюджетных ограничений для процесса стабилизации. Неожиданно вялая реакция производства на меры по стабилизации и структурной перестройке экономики заставляет правительства переносить акцент на микроэкономические и институциональные факторы рыночных реформ (см. главу VI).

### Экономический рост и экономическая политика в развивающихся странах

Уже четвертый год темпы роста ВВП развивающихся стран достигают 5 процентов в год и, судя по всему, сохранятся на этом уровне и в 1996 году. Это весьма отрадная тенденция, особенно учитывая, что в 80-е годы темпы экономического роста этих стран составляли в среднем 3 процента в год. К сожалению, однако, такой быстрый рост наблюдается не во всех странах. Пять процентов - это средневзвешенный показатель по всем развивающимся странам, как если бы эти страны были одним целым.

Как и в прошлые годы, динамичнее всего развиваются страны Азии. Наиболее высокие темпы экономического роста в 1995 году ожидаются в следующих 15 странах (в порядке убывания): Китае, Вьетнаме, Сингапуре, Таиланде, Малайзии, Республике Корея, Индонезии, Тайване (провинции Китая), Папуа-Новой Гвинее, Мьянме, Шри-Ланке, Тунисе, Уганде, Индии и на Филиппинах. Прогнозируемые показатели роста для этих стран составляют от 10 до 5,8 процента. С другой стороны, среди стран с наиболее низкими темпами роста непропорционально велико число африканских стран.

И все же экономическая ситуация в Африке меняется к лучшему, хотя этот процесс носит медленный и ограниченный характер. Так, в 1994 году впервые за два года вырос ВВП стран Африки, расположенных к югу от Сахары <sup>5/</sup>, однако население этих стран росло быстрее. Объем производства на душу населения, возможно, увеличится в текущем году и то незначительно.

Вместе с тем в Африке есть страны, где программы структурной перестройки уже начали давать отдачу в плане экономического роста. В течение ряда лет значительный рост ВВП наблюдается, например, в таких странах, как Гана, Маврикий, Тунис и Уганда. Кроме того, в связи с девальвацией франка КФА в 1994 году наметился экономический рост в Кот-д'Ивуаре, где до этого производство сокращалось в течение семи лет подряд. Однако устойчиво высокие темпы роста являются пока исключением из общего правила. Ввиду сохраняющейся неудовлетворительной ситуации в экономике африканских стран Экономический и Социальный Совет решил посвятить вопросу развития в Африке свой "этап заседаний высокого уровня", намеченный на июль 1995 года (решение 1995/203).

Участники Всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития приняли от имени международного сообщества обязательство добиваться уменьшения масштабов нищеты, вовлечения всех людей в процесс экономического развития и снижения уровня безработицы. Положение в Африке говорит о сложности этой задачи, при том что нищета - это проблема не только Африки, но и Азии, и Латинской Америки, и Карибского бассейна. Необходимым, хотя и недостаточным условием достижения сколько-нибудь значительных успехов в борьбе с нищетой в бедных странах является быстрый и устойчивый экономический рост.

---

<sup>5/</sup> Без Нигерии и Южной Африки, поскольку учет показателей по этим странам не позволил бы получить представления о ситуации в малых странах этой группы.

Пути обеспечения надлежащей структурной перестройки и повышения темпов экономического роста находятся в центре внимания международного сообщества в течение последних как минимум 15 лет. В нынешних концепциях перестройки все большее место отводится национальной инициативе в разработке соответствующих программ, поскольку здесь страны накопили наибольший опыт, а также вопросам обеспечения надлежащей последовательности программных мер. В центре внимания находятся также вопросы зависимости политики от различных факторов, в частности вопрос о необходимости гибко реагировать на изменение международных условий, а также вопрос зависимости политики от прошлых подходов и концепций (см. главу V).

После валютного кризиса в Мексике в конце 1994 года, вызвавшего финансовые потрясения во многих странах Латинской Америки, много внимания уделяется вопросу своевременности внесения коррективов в экономическую политику. В результате упомянутых потрясений темпы роста в Латинской Америке, экономика которой наконец начала набирать скорость после "потерянного десятилетия" 80-х годов, снизятся, по прогнозам, в 1995 году почти вдвое по сравнению с 1994 годом (см. таблицу А.4). Правительств-кредиторы и финансовые круги, в том числе инвесторы, потерявшие из-за кризиса значительные суммы, сейчас задаются вопросом, не следует ли установить более жесткий международный контроль за внутренней политикой стран во избежание будущих кризисов. Проблема такого контроля сводится к проблеме информации, анализа и подхода к выработке политики; это сложная проблема, не имеющая, судя по всему, однозначных решений.

#### **Новая ориентация международной политики в целях развития**

Отсутствие определенности в отношении идеи более активного международного наблюдения за национальной макроэкономической политикой обусловлено тем, что пока не ясно, в рамках какой модели могло бы осуществляться такое наблюдение - в рамках модели подчиненности (обусловленность политики) или в рамках модели равенства (координация политики). Режим, которого все более активно добиваются и которым все более широко пользуются в международных экономических и финансовых отношениях развивающиеся страны, ближе к последней модели (см. главу VII).

Об этом свидетельствует, в частности, более активное участие многих развивающихся стран в Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров, не говоря уже о значительном увеличении числа стран, присоединившихся к Генеральному соглашению по тарифам и торговле и сейчас вступивших во Всемирную торговую организацию. В результате развивающиеся страны утратили часть своих "особых и дифференцированных" преимуществ, которыми они пользовались в области торговли, однако получили взамен право требовать применения к их торговле более регламентированного режима и право на более активную роль в многосторонней торговой политике.

В области международного финансирования непосредственным результатом ослабления "особого и дифференцированного" режима в области торговли стало изменение отношения ряда промышленно развитых стран к программам помощи иностранным государствам. "Усталость от помощи" весьма негативно сказывается на объемах официальной помощи в целях развития (ОПР). Разумеется, эта "усталость" касается не всех видов ОПР, и, конечно, она не касается помощи в случае гуманитарных бедствий, которая, как правило, находит широкую общественную поддержку в странах-донорах, когда есть уверенность, что эта помощь дойдет до тех, кто в ней действительно нуждается. Вместе с тем "усталость от помощи" действительно отражает ослабление широко распространенных ожиданий в отношении общих экономических возможностей государств - как государств-доноров, так и государств-получателей.

Все это говорит о том, что будущее ОПР, возможно, связано с переходом к новой модели ОПР, в рамках которой международные программы и проекты будут во все большей степени направлены на решение конкретных, общих для международного сообщества проблем на основе совместных усилий. Каких бы областей деятельности ни касались эти программы и проекты - совершенствования ли системы здравоохранения в развивающихся странах в целях борьбы со СПИДом, защиты ли окружающей среды, выведения ли новых сортов семян, которые позволили бы совершить переворот в сельском хозяйстве африканских стран, - основой новой модели будет вклад всех участвующих стран в общие усилия и их заинтересованность в конечных результатах. Конечно, не все страны будут в состоянии внести свой вклад в денежной форме, однако все они должны будут что-то внести.

Такой новый подход согласуется с современными представлениями о роли и обязанностях экономических агентов и аналогичен подходам к экономическим и социальным проблемам на национальном уровне. Вместе с тем он вряд ли станет эффективным инструментом решения проблемы маргинализации отдельных групп населения, и особенно проблемы нищеты. На серьезность этой проблемы обратили внимание участники проходившей в Копенгагене Всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития, которые призвали международное сообщество найти ее решение 6/.

---

6/ См. "Доклад Всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития" ...



**Часть первая**

**СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**



## Глава II

### НЫНЕШНЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН МИРА

В настоящее время для экономики стран мира сложился один из наиболее благоприятных за последние годы моментов с точки зрения краткосрочной динамики экономических показателей, хотя и на нынешнем этапе не обходится без серьезных проблем. В промышленно развитых странах завершился недавний спад и начался цикл подъема экономической активности, в условиях которого инфляция в большей или меньшей степени остается под контролем, а правительства сосредоточивают внимание на улучшении состояния бюджета. Несмотря на это, в некоторых странах выражается обеспокоенность по поводу темпов экономического оживления и ограниченности его последствий с точки зрения снижения уровня безработицы.

Во все большем числе стран, осуществляющих переход от централизованного планирования к рыночным системам, отмечаются явные признаки, указывающие на преодоление этапа падения объема производства и начало экономического оживления, а в отношении содержания программ экономической реформы складывается все более широкий консенсус. Несмотря на это, в большинстве стран этой группы экономические и социальные условия остаются тяжелыми, а уровень безработицы, как и уровень инфляции, по-прежнему чрезмерно высок.

Тем временем в развивающихся странах, как представляется, сложилась обнадеживающая ситуация, характеризующаяся не только сохранением средних темпов экономического роста на относительно высоком уровне с 1992 года, но и тем, что усилия по обузданию инфляции начали приносить плоды. Даже в странах Африки, где экономический рост происходит болезненно медленно, темпы роста объема производства увеличились и впервые за нынешнее десятилетие в 1995 году не ожидается снижения показателя объема производства на душу населения. Вместе с тем такую оценку экономического положения в Африке едва ли можно назвать оптимистической. Что касается стран Латинской Америки, то в 1995 году в них происходит сокращение наблюдавшегося в последние годы притока иностранных портфельных инвестиций, для потоков которых характерно непостоянство.

#### Подъем экономической активности в развитых странах с рыночной экономикой

Представляется, что экономическое оживление в развитых странах с рыночной экономикой приобрело характер вполне сформировавшегося и широко распространенного процесса. Общие темпы роста в промышленно развитых странах как группе в 1995 году скорее всего будут ненамного отличаться от неожиданно высокого уровня, зафиксированного в 1994 году и составившего почти 3 процента (см. таблицу А.2). Кроме того, различия в темпах роста между странами становятся менее ярко выраженными. Если быть более точным, то сглаживание различий в темпах роста происходит с 1991 года, когда эти различия были необычно существенными, а в нынешнем году ожидается, что они будут необычно незначительными (см. диаграмму II.1). Причиной этого является тот факт, что за несинхронизированным спадом - сначала в Северной Америке, Австралии, Новой Зеландии и Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, а затем в странах континентальной Европы и в Японии - последовали циклы оживления и подъема экономической активности (по-прежнему несинхронизированные) во всех развитых странах с рыночной экономикой.

/...

Диаграмма II.1. Статистические характеристики темпов роста ВВП промышленно развитых стран в 1980-1995 годах



Источник: ДЭСИАП/ООН.

Примечание: статистические характеристики указаны по группе из 22 стран.

Действительно, на 1995 год прогнозируется, что темпы экономического роста в Австралии, Новой Зеландии, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах Америки снизятся, правда не резко, до более устойчивого уровня, в то время как в странах континентальной Европы прогнозируется сохранение темпов экономического роста на уровне, соответствующем уровню 1994 года или незначительно превышающему его. Прогнозируется продолжение экономического оживления и в Японии, хотя ожидается, что его темпы будут необычно низкими в сопоставлении с предыдущими периодами подъема.

Вплоть до настоящего времени повышение темпов роста происходит на фоне низких или даже снижающихся темпов инфляции, о чем особенно наглядно свидетельствуют данные о квартальной динамике объема валового внутреннего продукта (ВВП) и потребительских цен в последние два года (см. таблицу II.1). По состоянию на конец 1994 года темпы роста потребительских цен по группе семи ведущих промышленно развитых стран в пересчете на годовую основу составляли лишь порядка 2 процентов. Вместе с тем вероятно, что темпы инфляции уже достигли такого уровня, когда снижаться больше некуда, хотя в краткосрочной перспективе сколько-нибудь существенное повышение инфляционного давления представляется маловероятным.

Таблица II.1. Основные экономические показатели в семи ведущих промышленно развитых странах, 1993 и 1994 годы

	Кварталы							
	1993 год				1994 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
<u>Рост валового внутреннего продукта а/</u>								
Канада	3,7	4,1	1,6	3,6	4,0	6,8	4,7	5,9
Франция	-3,5	0,8	0,8	0,4	3,6	5,3	3,2	2,7
Германия <u>б/</u>	-6,4	2,3	2,6	-2,0	2,0	4,1	5,3	3,0
Италия	-1,3	0,9	-2,7	4,9	1,4	4,0	5,4	0,1
Япония	3,5	-2,1	1,1	-2,8	3,2	0,7	3,5	-3,4
Соединенное Королевство	2,5	2,5	3,3	3,2	4,0	6,0	3,1	3,1
Соединенные Штаты	1,2	2,4	2,7	6,3	3,3	4,1	4,0	5,1
Всего	0,6	1,1	1,8	2,3	3,2	3,7	4,2	2,3
<u>Уровень безработицы с/</u>								
Канада	11,0	11,3	11,3	11,0	10,9	10,6	10,1	9,7
Франция	11,1	11,5	11,9	12,3	12,4	12,5	12,5	12,4
Германия <u>б/</u>	5,3	5,6	6,0	6,6	6,8	6,9	6,9	6,8
Италия	9,1	10,7	10,3	10,7	11,7	12,5	11,8	12,2
Япония	2,3	2,4	2,5	2,8	2,8	2,8	3,0	2,9
Соединенное Королевство	10,5	10,3	10,4	10,1	9,9	9,6	9,5	8,9
Соединенные Штаты	7,0	6,9	6,7	6,5	6,5	6,1	5,9	5,5
Всего	6,8	6,9	6,9	7,0	7,1	6,9	6,8	6,6
<u>Рост потребительских цен д/</u>								
Канада	3,0	0,7	1,5	1,8	-1,8	-1,5	2,2	1,1
Франция	3,0	2,6	0,8	1,9	1,8	2,2	0,7	1,9
Германия <u>б/</u>	7,2	4,0	1,8	2,2	5,4	2,8	1,4	1,4
Италия	5,0	5,0	3,5	4,2	5,5	2,7	3,0	4,0
Япония	0,0	3,5	1,9	-1,1	0,7	1,5	-1,1	2,3
Соединенное Королевство	-2,9	6,7	1,1	1,5	0,7	7,3	0,0	2,8
Соединенные Штаты	3,3	3,3	1,5	2,9	2,5	2,5	3,6	1,9
Всего	2,6	3,6	1,7	1,8	2,2	2,5	2,4	2,1

Источник: ДЭСИАП/ООН на основе данных МВФ, ОЭСР и национальных органов.

Примечание: общие темпы роста ВВП и потребительских цен являются средневзвешенными показателями, для расчета которых в качестве весов использовались в соответствующих случаях ВВП и объем потребления.

а/ Изменение в процентах скорректированного с учетом сезонных колебаний уровня предыдущего квартала в пересчете на годовые темпы.

б/ В настоящей таблице под Германией понимается только Западная Германия.

с/ В процентах от общей численности рабочей силы; данные скорректированы с учетом сезонных колебаний в соответствии со стандартами ОЭСР.

д/ Изменение в процентах среднего уровня индекса потребительских цен за квартал по отношению к предыдущему кварталу в пересчете на годовые темпы.

/...

Проблема безработицы остается трудноразрешимой. Ожидается, что в 1995 году в восьми странах, все из которых расположены в Европе, уровень безработицы будет по-прежнему измеряться двузначными цифрами (Бельгия, Дания, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Финляндия и Франция), в то время как в Австралии, Канаде, Нидерландах, Соединенном Королевстве и Швеции средний уровень безработицы составит, согласно прогнозам, примерно 8 процентов или более того. Так, несмотря на то, что экономическое оживление создает новые возможности для трудоустройства, оно не создает (и не может создать без риска повышения темпов инфляции) рабочие места в таких значительных количествах, которые обеспечивали бы сокращение безработицы не столь медленными темпами <sup>1/</sup>.

#### **Экономические показатели в ведущих в экономическом отношении странах**

В 1994 году темпы экономического роста в Соединенных Штатах превысили 4 процента, что, скорее всего, явится самым высоким показателем в рамках нынешнего цикла экономической активности. Основными факторами, обусловившими рост, являлись инвестиции, экспорт и расходы на потребительские товары длительного пользования. Вместе с тем с конца прошлого года в секторах, чутко реагирующих на уровень процентных ставок, включая торговлю автомобилями и продажу жилья, начали отмечаться отдельные признаки замедления темпов роста до умеренного уровня. Кроме того, происходит сокращение потребительских расходов на отдельные виды товаров кратковременного пользования. К концу 1995 года или началу 1996 года снижение экономической активности может начать происходить во все большем числе отраслей по мере частичного замедления высоких темпов роста объема инвестиций, составивших как в 1993, так и 1994 году около 18 процентов в реальном выражении. В то же время экспорт и расходы на товары производственного назначения, будут, скорее всего, по-прежнему увеличиваться умеренными темпами. Оба эти сектора относительно нечувствительны к повышению процентных ставок по краткосрочным кредитам, и росту в них будут способствовать такие факторы, как экономическое оживление, происходящее в Европе и Японии, а также "сверхконкурентоспособный" курс доллара. Подводя итог, можно сказать, что темпы повышения экономической активности в Соединенных Штатах в текущем году несколько снизятся, но останутся довольно высокими, а роль инвестиций и экспорта в обеспечении роста даже еще более повысится.

В 1994 году темпы экономического роста в Канаде, составившие 4,5 процента, были самыми высокими в группе семи промышленно развитых стран. Рост спроса был обеспечен в основном за счет расширения экспорта и инвестиций, в то время как потребление возрастало более высокими по сравнению с ожидавшимися темпами вследствие резкого сокращения нормы личных сбережений и существенного увеличения занятости. В 1995 году высокие темпы роста, скорее всего, сохранятся. Несмотря на динамичное развитие экономики, прогнозируется лишь умеренное повышение темпов инфляции, поскольку разрыв между спросом и предложением, возникший в ходе последнего спада, по-прежнему значителен.

---

<sup>1/</sup> То есть безработица в очень значительной степени является проблемой, связанной со структурной перестройкой (см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1994 год" (E/1994/65), глава VI).

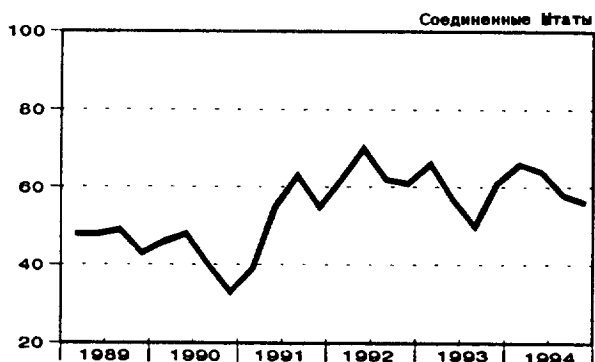
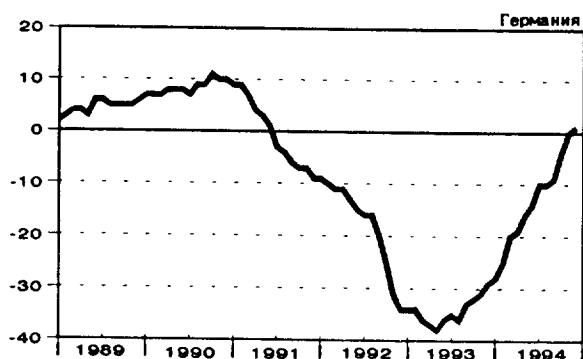
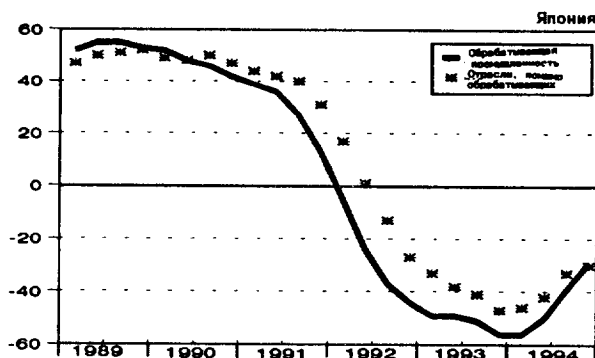
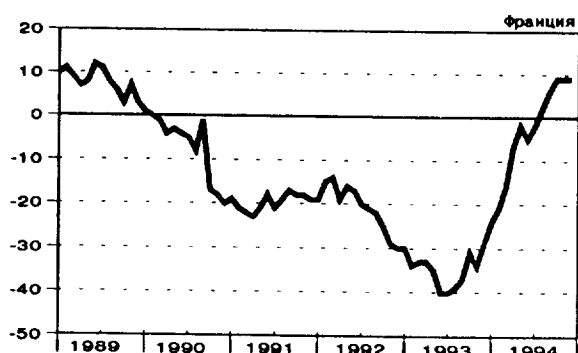
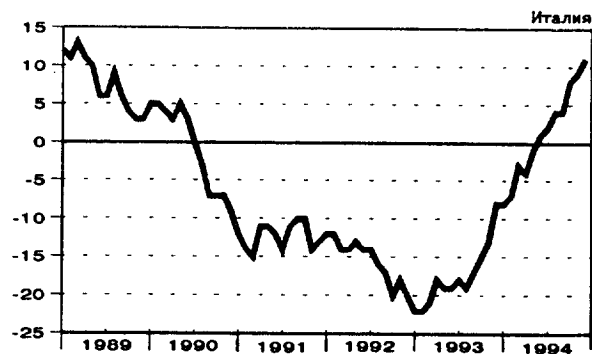
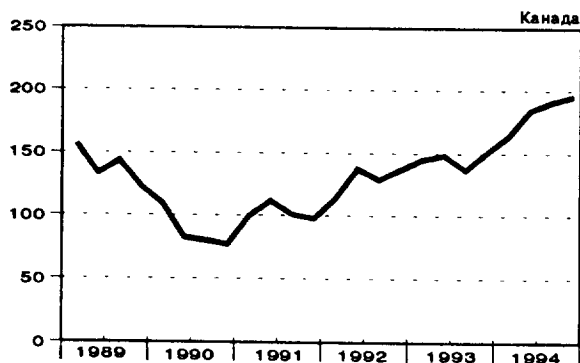
По данным Управления экономического планирования, темпы экономического роста в Японии начали увеличиваться в октябре 1993 года. Вместе с тем вплоть до настоящего времени оживление происходит более медленно, чем это имело место в ходе предыдущих циклов экономического подъема. Повышению экономической активности первоначально способствовал рост частного потребления, частных инвестиций в жилье и государственных расходов. Согласно прогнозам, объем личного потребления будет продолжать увеличиваться, правда, происходить это будет медленно и с отдельными колебаниями вследствие низких темпов роста доходов и отсутствия существенных сдвигов в том, что касается занятости. В прошлом году темпы расширения инвестиций в жилье, которые стимулировали низкие процентные ставки и расширение доступа к специальным льготным государственным займам, измерялись двузначными цифрами и в начале 1995 года были по-прежнему очень высоки. Вместе с тем эти высокие темпы роста едва ли могут сохраниться, поскольку темпы роста государственных инвестиций, скорее всего, достигли своего пикового уровня, который, правда, достаточно высок. В то же время в конце 1994 года после трех последовательных лет сокращения начал увеличиваться объем инвестиций предприятий. Тем не менее оживление инвестиционной деятельности предприятий представляется довольно слабым, что объясняется наличием избыточных мощностей, которые едва ли будут ликвидированы в течение 1995 года, а также переносом производства за границу в связи с высоким курсом иены. Что касается внешней торговли, то ее росту будет по-прежнему мешать увеличение дефицита торгового баланса.

Представляется, что нарушение нормального хода функционирования экономики по причине землетрясения в Кобе, явившегося крупной человеческой трагедией, оказало лишь очень краткосрочное сдерживающее воздействие на экономическую активность в Японии. Ничто не указывает на то, что процесс оживления был прерван. Более того, вероятно, что деятельность по ликвидации последствий землетрясения послужит еще одним фактором, стимулирующим экономический рост.

В 1995 году рост в Европе стал более синхронизированным, поскольку его темпы в странах континентальной Европы набирают силу, в то время как уровень экономической активности в Соединенном Королевстве немного снижается, выравниваясь с соответствующим показателем в большинстве стран Европы. В Соединенном Королевстве наряду с некоторым снижением темпов подъема меняется и иерархия обуславливающих его факторов, поскольку рост потребления замедляется и на первое место выходят такие факторы, как расширение инвестиций и, особенно, улучшение состояния торгового баланса. До настоящего времени в экономике страны удается обеспечивать очень благоприятное сочетание устойчиво высоких темпов роста и самых низких за период с начала 60-х годов темпов инфляции. Кроме того, заметно улучшилось состояние платежного баланса, который впервые с 1987 года был сведен с активным сальдо, и снижается уровень безработицы.

Неожиданно высокие темпы экономического оживления на европейском континенте в первой половине 1994 года можно объяснить стимулирующим влиянием расширения экспорта и товарных запасов, причем последний фактор является результатом резкого повышения степени доверия деловых кругов (см. диаграмму II.2). В оставшуюся часть года активность немного понизилась, когда на смену увеличению товарных запасов как основной движущей силе роста пришли расширение инвестиций и увеличение потребления. Поэтому темпы расширения объема производства в настоящее время в большей степени соответствуют динамике окончательного спроса, а главным источником роста становятся инвестиции.

Диаграмма 11.2. Доверие деловых кругов в семи ведущих в экономическом отношении странах, 1989-1994 годы



Источник: Канада - Канадский консультативный совет; Япония - "Тапкал" (Банк Японии); Соединенные Штаты - Консультативный совет; другие страны - "Euclidean Economy".

Примечание: по Канаде и Соединенным Штатам указан индекс, основанный на данных обследований (соответственно 1997 год = 100 процентов и 1985 год = 100 процентов); по Японии указаны индексы дисперсии ответов на вопросник; по другим странам указан средний показатель, рассчитанный на основе ответов на вопросы о связанных с производством ожиданиях и данных о портфелях заказов и объеме товарно-материальных запасов.



В начале 90-х годов вновь начало наблюдаться снижение удельного веса инвестиций в ВВП, которое происходило на протяжении предшествующих двух десятилетий. Вследствие этого повышение активности в промышленности в 1994 году привело к более значительному увеличению показателя загрузки мощностей, чем это имело место в ходе последнего экономического подъема. Поэтому вероятно, что в 1995 году и в последующий период будет иметься множество причин и возможностей для значительного увеличения объема инвестиций. Ожидается, что личное потребление возрастет лишь незначительно, поскольку ужесточение бюджетно-финансовой политики, скорее всего, ограничит рост располагаемого дохода в реальном выражении.

#### **Направления макроэкономической политики**

В условиях, когда оживление экономики не вызывает сомнений, а темпы инфляции снизились до необычно низкого уровня, директивные органы в развитых странах с рыночной экономикой стремятся сделать все возможное для продления периода сочетания низких темпов инфляции и значительных темпов роста дохода в реальном выражении. По причинам, обсуждаемым в главе IV ниже, стратегия заключается в недопущении установления более высоких темпов инфляции за счет принятия превентивных мер, и поэтому ужесточение кредитно-денежной политики произошло намного раньше, чем повышение темпов инфляции проявилось в динамике стандартных индексов цен. В связи с этим в 1994 году акцент в рамках кредитно-денежной политики начал смещаться с удовлетворения потребностей в капитале, причем это смещение акцента происходило, как правило, в первую очередь в странах, продвинувшихся наиболее далеко вперед в рамках своих циклов деловой активности.

В то же время с учетом широко распространенной обеспокоенности по поводу размеров государственного долга (см. главу IV) большинство стран также стремятся сократить структурный дефицит бюджета. Действительно, цикл подъема непосредственно способствует сокращению дефицита государственных бюджетов и снижает политические издержки, связанные с принятием мер по сокращению бюджетных расходов. В 1994 году наиболее существенные сдвиги в направлении ограничения бюджетных расходов произошли в Германии, Канаде и Соединенном Королевстве. Частичное сокращение бюджетных расходов произошло в Соединенных Штатах и в менее крупных странах континентальной Европы. В 1995 году многие страны Европы, включая Германию, Испанию, Италию, Соединенное Королевство и Швецию, а также Канада планируют существенное дополнительное сокращение бюджетных расходов. Кроме того, можно ожидать, что существенное ограничение бюджетных расходов произойдет во Франции. В целом наличие этих планов указывает, что бюджетно-финансовая политика будет в большей степени тормозить экономический рост, чем это имело место на том же этапе экономического оживления в начале 80-х годов. Поэтому темпы нынешнего оживления могут быть более низкими, но вероятно, что оно и продлится дольше, чем в ходе последнего цикла.

#### **Борьба с инфляцией посредством кредитно-денежной политики**

Как и в последние годы, несмотря на то, что директивные органы все более широко осознают пределы возможностей кредитно-денежной политики, активные усилия по управлению экономикой остаются, главным образом, ее функцией. Так, для недопущения того, чтобы высокие темпы экономического роста создали давление в сторону повышения уровня инфляции, Совет Федеральной резервной системы Соединенных Штатов начал ужесточать кредитно-денежную политику в начале прошлого года и к февралю 1995 года в семь этапов удвоил уровень процентных ставок по краткосрочным кредитам, доведя

его до 6 процентов. Это было сделано даже несмотря на то, что непосредственной угрозы инфляции не существовало: в 1994 году второй год подряд цены в Соединенных Штатах увеличились лишь на 2,7 процента, что является самым низким показателем с 1986 года. Вместе с тем после повышения процентных ставок в феврале 1995 года имеются отдельные признаки того, что руководящие кредитно-денежные учреждения Соединенных Штатов не прочь сделать паузу для того, чтобы оценить последствия принятых мер.

Действительно, происходившее на протяжении всего прошлого года ужесточение кредитно-денежной политики могло способствовать замедлению темпов экономического роста в начале 1995 года. Несмотря на это, по состоянию на апрель 1995 года все еще не было ясно, были ли принятые меры достаточными для того, чтобы полностью сдержать инфляцию, и происходит ли переход к менее высоким и более устойчивым темпам роста. Причиной этого в первую очередь является тот факт, что, несмотря на существенное повышение процентных ставок, их уровень в начале нынешнего экономического цикла был очень низким и составлял 3 процента, чего не наблюдалось с 1963 года. Более того, обусловленное повышением краткосрочных процентных ставок давление в сторону сокращения спроса было частично компенсировано связанными с падением курса доллара стимулами для производства пользующейся спросом экспортной продукции. Кроме того, в 1995 году бюджетно-финансовая политика Соединенных Штатов скорее всего станет в основном нейтральной, в то время как в 1994 году она была ограничительной. Вместе с тем по сравнению с предыдущими циклами оживления в рамках нынешнего цикла инфляционное давление до настоящего времени было слабее. В любом случае, поскольку основные меры по ужесточению кредитно-денежной политики были приняты в конце 1994 - начале 1995 годов, их последствия могут не проявиться в полной мере до конца текущего года.

Превентивное ужесточение кредитно-денежной политики также было начато в Австралии и Соединенном Королевстве. С августа 1994 года Резервный банк Австралии повысил базовые ставки по краткосрочным кредитам на 2,75 процентных пункта и довел их до уровня 7,5 процента. Банк Англии начал ужесточение кредитно-денежной политики в сентябре 1994 года. С того времени базовые ставки были в три этапа повышены с 5,25 процента до 6,75 процента. В то же время в Канаде давление на курс канадского доллара в сторону понижения, обусловленное ужесточением кредитно-денежной политики в Соединенных Штатах, а также обеспокоенностью инвесторов в связи с наличием у Канады крупного внешнего долга и дефицита бюджета, вынудили Банк Канады резко повысить краткосрочные процентные ставки, несмотря на очень низкие темпы инфляции.

В странах континентальной Европы кредитно-денежная политика также была вынуждена реагировать на давление со стороны валютных курсов. Представляется, что к середине 1994 года начало экономического оживления положило конец либерализации кредитно-денежной политики. В то же время не ожидалось, что Франция, Германия и менее крупные страны, которые в своей кредитно-денежной политике в первую очередь ориентируются на политику Германии, быстро начнут ужесточать кредитно-денежную политику, поскольку считалось, что инфляция находится под контролем. Более того, инфляция также оставалась под контролем и в тех странах, курсы валют которых значительно снизились с сентября 1992 года, в частности в Италии, Испании и Швеции.

Однако резкие колебания валютных курсов в начале 1995 года привели к существенному изменению макроэкономической политики европейских стран. В начале марта Бельгия, Дания и Франция повысили процентные ставки для поддержания курсов своих валют, колебания которых ограничены пределами, допускаемыми в рамках Механизма регулирования валютных курсов (МВК) Европейского союза. Эти меры требовались исключительно по причинам, связанным с регулированием валютного курса, были приняты в условиях, когда инфляционное давление не возобновлялось.

Резкий рост курса немецкой марки также побудил центральный банк Германии действовать, и 30 марта 1995 года Бундесбанк снизил учетную ставку на половину процентного пункта, доведя ее до уровня 4 процентов, с тем чтобы дестимулировать приток финансовых средств в Германию и частично ослабить давления со стороны валютного курса на партнеров Германии по МВК. Кроме того, снижение учетных ставок должно было помочь компенсировать то негативное влияние, которое повышение валютного курса начало оказывать на процесс оживления экономики. Действительно, темпы роста спроса на кредит замедлились, и компании менее активно строили планы в отношении инвестиций в новое оборудование, в то время как темпы инфляции по-прежнему сохранялись на низком уровне. Примеру Германии последовали Австрия, Бельгия, Нидерланды и Швейцария, в которых также были снижены учетные ставки.

Уровень, которого достигли процентные ставки в странах Европы в результате их снижения в марте 1995 года, скорее всего, является самым низким в ходе нынешнего цикла эволюции процентных ставок в ведущих европейских странах. Согласно прогнозам, темпы инфляции в Германии начнут повышаться во второй половине 1995 года. Вместе с тем последующее ужесточение кредитно-денежной политики может быть менее значительным, чем в ходе двух последних циклов, поскольку высокий курс марки и связанных с ней в рамках МВК валют уже играет роль фактора, сдерживающего экономическую активность. В любом случае переход к этапу повышения процентных ставок в этих странах скорее всего будет осуществлен одновременно с переходом в Германии, поскольку условия функционирования экономики в странах этой группы тесно связаны.

Вместе с тем в Испании, Италии и Швеции недавнее снижение курсов валют в условиях высоких темпов экономического роста обуславливает существенное повышение темпов инфляции. В этой связи во всех трех вышеупомянутых странах были повышены процентные ставки, и, возможно, возникнет необходимость их дополнительного, причем существенного, повышения.

#### **Особая ситуация в Японии**

По сравнению с другими промышленно развитыми странами в Японии проявлялось больше обеспокоенности по поводу того, что международные события 1994 года и начала 1995 года поставили под угрозу процесс оживления экономики, что объясняется либо тем, что само экономическое оживление в Японии еще не набрало достаточных оборотов, либо тем, что экономика страны в большей степени уязвима от изменений валютных курсов. Поэтому макроэкономическая политика в 1994 году характеризовалась такими элементами, как увеличение государственных расходов, снижение налогов и стимулирующая рост кредитно-денежная политика, и, как представляется, эти элементы действительно поддержали экономику на наиболее критических этапах спада. До произошедшего в январе сильного землетрясения в Кобе ожидалось, что отказ от проводившейся ранее политики бюджетно-финансовой либерализации в основном произойдет в 1995 году. Однако в связи с деятельностью по ликвидации последствий землетрясения бюджетно-финансовая политика в целом может практически не измениться по сравнению с 1994 годом. С учетом новой экономической программы, о которой было объявлено в апреле, представляется, что в 1995 году бюджетно-финансовая политика будет, скорее всего, по-прежнему ориентирована на стимулирование экономического роста.

До недавнего времени политика ведущих кредитно-денежных учреждений Японии не изменялась, и официальная учетная ставка сохранялась на рекордно низком уровне в 1,75 процента с сентября 1993 года. Однако во второй половине 1994 года при появлении признаков экономического оживления Банк Японии допустил повышение рыночных процентных ставок по краткосрочным кредитам, и ожидается, что их постепенный рост будет продолжаться. Вместе с тем резкое повышение курса иены с начала 1995 года заставило отчасти усомниться в устойчивости экономического оживления. В ответ на это Банк Японии сначала снизил краткосрочные рыночные ставки за счет дополнительных инъекций ликвидных средств, а затем в апреле понизил официальную учетную ставку до 1 процента. Ожидалось, что более низкие процентные ставки помогут обуздать рост курса иены на валютных рынках, а также помогут стимулировать рост внутренних расходов и, за счет этого, производства.

### **Поворотные моменты в экономическом развитии стран с переходной экономикой**

Временем начала процесса перехода к рыночной экономике в странах Центральной и Восточной Европы, иногда для краткости именуемых восточноевропейскими странами, обычно считается начало нынешнего десятилетия, а в странах бывшего Советского Союза - 1992 год. Сегодня по прошествии половины десятилетия в первой группе стран наблюдается более существенный прогресс в деле перехода к рыночной экономике, чем в последней, хотя в обеих группах имеются признаки переутомления, связанного с крупнейшими социальными и экономическими изменениями. Эти изменения также отражает динамика краткосрочных макроэкономических показателей.

### **Возобновление экономического роста в странах Центральной и Восточной Европы**

Впервые с 1989 года общее экономическое положение в странах Восточной Европы с переходной экономикой улучшилось. Наиболее заметным изменением стал тот факт, что в 1994 году во всех странах региона, а также во всех балтийских государствах (см. ниже) увеличился ВВП, и его рост прогнозируется также и на 1995 год (см. таблицу А.3). Хотя в отдельных случаях сдвиги к лучшему по-прежнему неустойчивы, остается фактом, что в Польше положительные темпы экономического роста сохраняются на протяжении трех лет подряд, а в Румынии - на протяжении двух. Хотя рост в 1994 году происходил неравномерно и определявшие его факторы различались по странам, он вполне может означать переход к этапу, когда лишения, связанные с очень трудными предыдущими годами экономического спада и социальной напряженности, начинают окупаться.

Вместе с тем темпы намечающегося экономического оживления не были достаточно высокими, а само оно не было достаточно продолжительным для того, чтобы сколько-нибудь существенно снизить уровень безработицы в странах Восточной Европы. Вплоть до начала 1995 года возобновление экономического роста в этом регионе оказывало лишь незначительное влияние на уровень безработицы (см. таблицу II.2), что, скорее всего, подтверждает факт существования в регионе значительного избытка рабочей силы <sup>2/</sup>. Кроме того, надлежащему функционированию рынков труда в странах с переходной экономикой препятствуют структурная неэластичность и образование крупных групп долгосрочных безработных. В этих условиях нельзя ожидать, что экономический рост (особенно когда неизвестно, сколько он будет продолжаться) приведет к соразмерному ему снижению уровня безработицы.

---

<sup>2/</sup> Зафиксированное в Болгарии снижение уровня безработицы, выводы о котором делаются на основе данных об официально зарегистрированных безработных, в значительной степени отражает недостатки системы статистического учета безработных, в рамках которой не обеспечивается полный охват безработных, лишившихся права на получение пособия по безработице в связи с истечением установленных предельных сроков.

Таблица II.2. Уровень безработицы, темпы инфляции и рост заработной платы  
в странах Центральной и Восточной Европы в 1990-1994 годах

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>а/</u>
<b>Уровень безработицы на конец периода</b> (в процентах от общей численности рабочей силы)					
Албания	9,8	9,4	26,7	22,3	18,0
Болгария	1,8	11,5	15,6	16,4	12,8
Чешская Республика	0,8	4,1	2,6	3,5	3,2
Венгрия	1,9	7,8	13,2	12,6	10,9
Польша	6,3	11,8	13,6	15,7	16,0
Румыния	1,3	3,0	8,4	10,2	10,9
Словакия	1,6	11,8	10,4	14,4	14,6
<b>Потребительские цены</b> (годовое изменение в процентах)					
Албания	..	104,0	237,0	31,0	15,8
Болгария	23,8	338,5	91,3	72,9	96,2
Чешская Республика	9,9	56,7	11,1	20,8	10,0
Венгрия	28,9	35,0	23,0	22,5	18,8
Польша	585,8	70,3	43,0	35,3	32,3
Румыния	5,1	174,5	210,9	256,1	136,7
Словакия	10,6	61,2	10,0	23,2	13,4
<b>Номинальная ставка заработной платы <u>б/</u></b> (годовое изменение в процентах)					
Албания	..	..	..	..	..
Болгария	31,8	167,7	102,3	53,6	49,7
Чешская Республика	3,5	16,7	22,5	25,0	16,0
Венгрия	22,6	33,4	27,8	22,0	22,5
Польша	397,6	76,5	37,6	31,3	36,5
Румыния	10,5	121,3	166,0	213,5	129,3
Словакия	4,5	14,2	18,5	21,2	17,0

Источник: ДЭСИАП/ООН и ЕЭК.

а/ Предварительные данные.

б/ Годовой средний показатель, складывающийся из ежемесячных валовых доходов на душу населения в виде заработной платы, окладов и распределенных прибылей.

/...

### Источники экономического роста

Факторы, играющие определяющую роль в обеспечении экономического роста в этих странах, разнородны, и пока преждевременно судить о темпах и устойчивости экономического оживления в целом. Некоторые источники роста были общими для большинства стран с переходной экономикой, в то время как другие носили местный характер, отражая социально-экономические и политические условия в различных странах.

Внешние факторы, особенно экономический подъем в странах Западной Европы и обусловленное им повышение спроса на экспорт восточноевропейских стран, играли важную роль в обеспечении роста совокупного спроса и объема производства. Это имеет особенно важное значение, поскольку, когда начался процесс перехода, эти страны пережили два связанных с торговлей экономических потрясения. Первым был роспуск Совета Экономической Взаимопомощи и демонтаж связанной с ним системы регулируемой внутрирегиональной торговли. Вторым потрясением стал начавшийся в промышленно развитых странах спад, по причине которого, даже при проведении политики стимулирования, особенно в отношении экспорта в страны Европейского союза, осуществлять экспорт стало трудно. Как правило, неэффективные предприятия стран с переходной экономикой неожиданно стали испытывать на себе непосредственное влияние конкуренции на мировых рынках в период экономического спада. Вместе с тем представляется, что к концу 1994 года восточноевропейские страны стали в большей мере способны использовать расширившиеся экспортные возможности.

Во всех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой рост обеспечивался в первую очередь за счет относительно высоких показателей по промышленности, особенно в сопоставлении со смешанными показателями по сельскому хозяйству (см. таблицу А.10). Значительная часть прироста экспорта была фактически обеспечена за счет обрабатывающей промышленности. Несмотря на это, высокие показатели в промышленности, как правило, отмечались лишь в небольшом числе обрабатывающих отраслей.

Еще одна общая для стран региона черта заключается в том, что наиболее динамичным сегментом их экономики, как представляется, являются новые частные фирмы, которые отличаются от фирм в приватизированных секторах. Несмотря на улучшение показателей деятельности и существенную структурную перестройку, приватизированные компании, как правило, по-прежнему страдают от доставшихся им в наследие недостатков с точки зрения режима и показателей работы, таких, как раздутые штаты и низкая эффективность. Как это более подробно обсуждается в главе VI ниже, в большинстве случаев этим ранее являвшимся частью системы планируемого хозяйства предприятиям еще только предстоит стать "фирмами" в рамках экономики рыночного типа.

Несмотря на столь широкие сходные черты, темпы экономического роста в регионе в 1994 году были абсолютно неодинаковыми. В числе стран с более высоким уровнем дохода наиболее высокие темпы роста в 1994 году отмечались в Словакии и Польше, и их опыт можно было бы сравнить. Как представляется, в Польше ориентированная на увеличение объема производства структурная перестройка, в первую очередь в промышленности, явилась главным внутренним источником экономического роста. В 1994 году объем промышленного производства в Польше увеличился на 12 процентов (см. таблицу А.10), а объем промышленного производства в частном секторе

промышленности - на 23 процента. Представляется также, что изменилось и поведение польских фирм. Например, имеются признаки того, что польские компании руководствуются агрессивной стратегией в области маркетинга, что проявляется в изменении товарной и географической структуры экспорта, включая расширение экспорта в другие восточноевропейские страны <sup>3/</sup>. Экономика Польши демонстрирует признаки бурного оживления: рост потребления и расширение экспорта сочетаются с увеличением объема инвестиций и улучшением показателей деятельности национальных производителей.

В противоположность этому в Словакии внутренние факторы, судя по всему, практически не сыграли никакой роли в обеспечении высоких темпов роста ВВП в 1994 году, которые практически целиком объясняются расширением экспорта и улучшением состояния торгового баланса. Объем внутреннего спроса в стране в 1994 году фактически сократился.

#### **Начало оживления инвестиционной деятельности**

При анализе определяющих факторов экономического оживления в странах Центральной и Восточной Европы важно разграничивать краткосрочные и долгосрочные аспекты роста. По причине наблюдавшейся в предыдущие годы беспрецедентной по масштабам депрессии, связанной с переходным периодом, уровень загрузки производственных мощностей в странах с переходной экономикой по-прежнему весьма низок. Когда в 1994 году в большинстве стран с переходной экономикой происходило повышение совокупного спроса, для увеличения объема производства имелись незагруженные мощности. Очевидно, что этот фактор является краткосрочным, поскольку уровень загрузки имеющихся мощностей нельзя увеличивать бесконечно и, кроме того, неясно, какая часть имеющихся мощностей устарела.

Устойчивый долгосрочный рост в странах с переходной экономикой может быть обеспечен лишь на основе широкомасштабной структурной перестройки, ориентированной на увеличение объема производства, а это, в свою очередь, подразумевает значительные по объему новые капиталовложения. В этой связи представляется важным тот факт, что 1994 год был первым годом перехода к рынку, в котором наблюдалось заметное оживление инвестиционной деятельности, пусть даже это имело место лишь в некоторых из стран с переходной экономикой. Инвестиционный бум явился важным внутренним источником спроса, способствовавшим повышению темпов экономического роста в Венгрии, Румынии и Чешской Республике. В Польше в 1994 году впервые с начала перехода к рынку также отмечались довольно высокие темпы роста объема инвестиций (см. таблицу А.10).

Пока еще не ясно, превратится ли наблюдавшийся в 1994 году рост инвестиций в устойчивую тенденцию и будет ли он происходить во всей группе стран с переходной экономикой, поскольку инвестиционные перспективы по-прежнему довольно неопределенны, а связанный с инвестициями в этом регионе риск все еще расценивается как довольно высокий. Иными словами, отмеченный в 1994 году рост доверия инвесторов

---

<sup>3/</sup> См. Danuta Hübner, "Growth after stabilization?", документ, представленный на весеннем совещании в рамках проекта "Линк", 15-18 марта 1995 года, Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк.

все еще довольно неустойчив. Считается, что страны с переходной экономикой по-прежнему уязвимы от внутренних и внешних потрясений и экономических и политических изменений. Более того, в ряде стран с переходной экономикой положение на макроэкономическом уровне все еще характеризуется сохранением инфляции, высокими процентными ставками и низкой степенью предсказуемости изменений в политике, что дестимулирует инвесторов. Кроме того, в подобных ситуациях показатели внутренней нормы сбережений, как правило, довольно низки.

### Проблема инфляции

Поскольку модели роста спроса в странах с переходной экономикой значительно различались, неодинаковыми были также и другие макроэкономические показатели (см. таблицу 11.2). Представляется, что в наибольшей степени к стабилизации на макроэкономическом уровне приблизилась Чешская Республика, о чем можно судить по тому факту, что правительство ожидает, что с 1995 года темпы инфляции снизятся до уровня менее 10 процентов. Словакия также, как представляется, относительно близка к стабилизации.

В двух остающихся странах с высокими темпами инфляции - Болгарии и Румынии - положение дел в том, что касается стабилизации, в 1994 году характеризовалось довольно значительными различиями, хотя содержащиеся в таблице 11.2 данные о годовых темпах инфляции в целом скрывают эти различия. Румыния приняла комплекс радикальных макроэкономических мер, включая, в частности, ужесточение контроля над денежной массой и либерализацию и унификацию валютного курса. За счет мер, оговоренных в рамках резервного соглашения с Международным валютным фондом, темпы инфляции снижались на протяжении календарного года и в период с декабря по декабрь, темпы роста потребительских цен снизились до 62 процентов, и в 1995 году ожидается дальнейшее существенное улучшение положения. В Болгарии, в свою очередь, макроэкономическая нестабильность резко усилилась после скачкообразного повышения спроса на иностранную валюту в марте 1994 года и введения в апреле налогов на добавленную стоимость. Темпы инфляции росли и за период с декабря 1993 года по декабрь 1994 года составили 122 процента.

В Венгрии и Польше положение дел в том, что касается инфляции, является промежуточным между румынским и болгарским сценариями. Существенно снизив годовые темпы роста цен, эти страны по-прежнему сталкиваются со значительным уровнем инфляции. Сохранение инфляционного давления, несмотря на сильный упор на макроэкономическую стабилизацию на первом этапе перехода к рынку в этих странах, подсказывает вывод, который, как представляется, в большей или меньшей степени верен для всех стран с переходной экономикой и заключается в том, что степень стабилизации цен, которую можно обеспечить за счет чисто макроэкономических мер, ограничена. В частности, в 1993 и 1994 годах правительству Польши удалось сократить размеры дефицита государственного бюджета до уровня, составляющего менее 3 процентов от ВВП, и оно проводило довольно жесткую кредитно-денежную политику, но этого не было достаточно для того, чтобы снизить темпы инфляции. Представляется, что для дальнейшего прогресса в деле обуздания инфляции требуется уделить более пристальное внимание микроэкономическим и структурным вопросам, таким, как недостатки рынка, конкуренция, поведение предприятий, структура государственных расходов и ожидания экономических субъектов и населения в целом.



### **Начало экономического оживления в балтийских государствах**

За два года - 1992 и 1993 - в трех балтийских государствах (Латвии, Литве и Эстонии) объем промышленного производства упал примерно на 40 процентов. В 1994 году болезненное снижение объема производства прекратилось, и ВВП начал вновь расти, правда, всего лишь на 2 процента. Ожидается, что в 1995 году этот рост продолжится, немного ускорившись (см. таблицу А.3). Вместе с тем важно именно то, что экономическое оживление началось.

Если бы мысль о том, что быстро и решительно проводимая экономическая реформа приносит результаты, в то время как постепенный подход затягивает и усложняет процесс перехода, было необходимо подтвердить наглядным примером, то этим примером являются балтийские государства. Либерализация цен, за которой последовали жесткие финансовые меры, в частности в бюджетно-финансовой и кредитно-денежной областях, обеспечили снижение уровня инфляции и создали основу для макроэкономической стабилизации и радикальных системных реформ. Были успешно введены и укреплены новые национальные валюты. Уровень безработицы остается относительно низким даже несмотря на то, что процесс приватизации и структурной перестройки предприятий набирает силу.

Успешно выдержав потрясения, связанные с весьма существенным ухудшением условий торговли в 1991-1993 годах, эти три страны добились преодоления экономической зависимости от торговли с остальными странами бывшего Советского Союза, степень которой была неприемлемо высокой. Переориентация торговли со стран Содружества Независимых Государств (СНГ), в которых спрос на производимые в балтийских странах товары остается довольно низким, на рынки стран Северной и Западной Европы, в которых происходит экономическое оживление, имела очень важное значение с точки зрения обращения вспять тенденции к снижению объема производства. Основными факторами, стимулировавшими рост, фактически явились расширение экспорта, а также рост объема предоставляемых услуг и личного потребления.

Вместе с тем во всех трех государствах по-прежнему наблюдается застой в области инвестиционной деятельности, а первые признаки возобновления роста в обрабатывающей промышленности пока отмечаются лишь в Эстонии. Для обеспечения устойчивого роста ВВП трем балтийским странам необходимо будет расширить базу динамичной предпринимательской деятельности, в частности путем ускорения процесса приватизации и структурной перестройки предприятий.

### **Устойчивый спад в странах Содружества Независимых Государств**

В Российской Федерации и других странах СНГ положение в 1994 году, согласно данным, представленным их статистическими органами, характеризовалось продолжающимся и неослабляющимся экономическим спадом. За период с 1990 по 1994 год совокупный объем производства упал до уровня, соответствующего 47 процентам от объема производства в 1989 году. Более того, судя по представленным данным, в двух третях стран темпы снижения объема производства в 1994 году фактически ускорились в сопоставлении с 1993 годом (см. таблицу II.3). Армения, Грузия и Таджикистан, темпы экономического спада в которых были несколько более низкими, представляют собой особый случай, поскольку их в меньшей степени неутешительные экономические показатели в 1994 году в первую очередь объяснялись таким фактором, как прекращение боевых действий. Вместе с тем представленные данные указывают на столь существенное снижение активности и в отдельных случаях настолько противоречат другим данным, что степень их достоверности считается чрезвычайно низкой (см. введение к статистическому приложению). Поэтому анализ экономического положения в этих странах крайне затруднен.

Таблица II.3. Экономические показатели в Содружестве  
 Независимых Государств, 1993-1994 годы

(Годовое изменение в процентах)

	ВВП		Объем промышленного производства		Потребительские цены	
	1993 год	1994 год	1993 год	1994 год	1993 год	1994 год
Армения	-14,8	-2,0	-10,3	6,9	1 920	5 060
Азербайджан	-13,3	-22,0	-7,0	-24,8	1 210	1 880
Беларусь	-9,0	-20,0	-7,4	-19,3	1 290	2 320
Грузия	-35,0	-30,0	-26,6	-39,7	..	..
Казахстан	-12,9	-25,0	-14,8	-28,5	1 760	1 980
Кыргызстан	-16,4	-26,0	-25,3	-24,5	1 290	380
Республика Молдова	-4,0	-30,0	0,3	-29,9	1 280	590
Российская Федерация	-12,0	-15,0	-14,1	-20,9	940	294
Таджикистан	-17,3	-12,0	-7,8	-30,8	2 240	340
Туркменистан	10,0	..	4,0	-25,0	1 730	2 810
Украина	-14,0	-19,0	-8,0	-27,7	10 260	500
Узбекистан	-2,4	-4,0	3,6	1,0	1 330	1 650

Источник: Статистический комитет СНГ.

В частности, в то время как официальные данные по Российской Федерации указывают, что падение объема ВВП в 1994 году было даже более резким, чем в 1993 году, и что объем промышленного производства сократился более чем на одну пятую (см. таблицу II.3.), фактические размеры сокращения, скорее всего, были гораздо менее значительны. Действительно, даже судя по официально представленным данным, падение объема производства могло прекратиться, а данные за последний квартал 1994 года и первый квартал 1995 года свидетельствуют о некоторых предварительных признаках оживления <sup>4/</sup>.

<sup>4/</sup> См. Госкомстат Российской Федерации, "Социально-экономическое положение России, 1994 год", Москва, январь 1995 года, стр. 5.

Каковой бы ни была действительность с точки зрения общего уровня экономической активности, другие данные указывают на высокие темпы очень глубоких преобразований, которые осуществляются в экономике Российской Федерации. Так, в 1994 году почти две трети ВВП было произведено в негосударственном секторе, в то время как в 1993 году на его долю приходилось немногим более половины ВВП. Доля сферы услуг в ВВП увеличилась с 42 процентов в 1993 году до 50 процентов в 1994 году и 54 процентов в первом квартале 1995 года.

Эти данные свидетельствуют о том, что Российская Федерация вполне могла подойти к тому этапу, когда совокупное влияние экономических реформ наконец начинает приводить к долгожданному экономическому подъему. Вместе с тем выбор предпринимателями путей участия в этом процессе и само по себе их участие в нем (и, следовательно, совокупные темпы роста) по-прежнему зависят, в частности, от институциональных рамок (см. главу VI) и макроэкономических условий.

### **Прогресс в осуществлении политики стабилизации**

Со времени распада Советского Союза странам СНГ в основном не удавалось обеспечить макроэкономическую стабилизацию, хотя в отдельных странах существенный прогресс может быть достигнут в 1995 году. В частности, в Российской Федерации проводились различные кампании борьбы с инфляцией, благодаря которым ее темпы значительно снижались, правда, каждый раз лишь на очень ограниченный период времени. События развивались точно так же и в 1994 году. В результате этого, хотя показатель годового прироста потребительских цен в 1994 году существенно сократился по сравнению с уровнем 1993 года, когда он составлял почти 1000 процентов, он по-прежнему измерялся трехзначными цифрами (см. таблицу II.3).

Месячные темпы инфляции в Российской Федерации снизились с почти 20 процентов в январе до рекордно низкого за весь период осуществления реформ 4-процентного уровня в августе, вновь послужив причиной оптимистических предсказаний приближающейся стабилизации и восстановления объема производства. Однако, как случалось и прежде, открывшиеся возможности были упущены в условиях резкого увеличения объема государственных расходов, сопровождавшегося все большим сокращением притока поступлений в государственный бюджет. Возросший дефицит финансировался за счет увеличения количества денег в обращении. К октябрю месячные темпы инфляции вернулись на уровень, измеряемый двузначными цифрами, что вновь сопровождалось ощущением обострения политической нестабильности, увеличением числа признаков беспорядочности и непоследовательности экономической политики правительства, а также дальнейшим ростом инфляционных ожиданий.

Обвальное падение курса рубля в середине октября резко высветило непоследовательность усилий правительства по стабилизации с политической точки зрения (см. вставку II.1). В связи с этим в конце 1994 и начале 1995 годов президент, правительство и Центральный банк приняли меры в целях ужесточения кредитно-денежной политики, расширения притока средств в государственный бюджет и сокращения расходов. В первом квартале 1995 года был резко ограничен рост денежной массы. В результате этих мер месячные темпы инфляции снизились с почти 18 процентов в январе до 8 процентов в апреле.

### Вставка II.1. Сколько стоит рубль?

Когда Российская Федерация являлась частью Советского Союза и централизованно планируемого хозяйства, валютный курс рубля по существу являлся условной величиной, используемой для целей бухгалтерского учета. Доллары не конвертировались в рубли или наоборот, за исключением очень ограниченных сумм. Планирование производства не было основано на относительных ценах. Сегодня, по прошествии более чем трех лет после распада Союза Советских Социалистических Республик, Российская Федерация более не является страной с планируемым хозяйством, хотя пока и не входит в число стран с полностью рыночной экономикой. Вместе с тем рыночные цены теперь нельзя сбрасывать со счетов, и важно, чтобы они отражали соотношение спроса и предложения, как это обычно происходит в странах с рыночной экономикой. Поскольку рубль довольно быстро стал конвертируемым для целей текущих операций, его обменный курс сейчас относится к одной из особенно важных категорий цен. Но является ли уровень курса рубля обоснованным? Как это можно определить?

Определение "обоснованного" валютного курса в действительности стало одним из очень щекотливых вопросов для директивных органов Российской Федерации как вследствие расширения участия иностранных инвесторов в процессе массовой приватизации, так и вследствие роста степени открытости экономики, в условиях которой существенно расширяется проникновение импорта, а экспортные сектора становятся менее изолированными от остальных секторов экономики, чем это традиционно имело место. Кроме того, несмотря на неоднократные официальные попытки запрещения, продолжается расширение процесса "долларизации" внутренней розничной торговли и секторов сферы услуг, в которых доллары используются как параллельное платежное средство.

На начальном этапе в период 1989-1992 годов число предприятий, которым было разрешено зарабатывать и иметь иностранную валюту, значительно увеличилось, и начал складываться рынок иностранной валюты. Оптовая часть этого рынка - Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), - а также более мелкие региональные рынки в других крупных городах начали определять валютный курс а/. Хотя курс рубля колебался, правда, не без существенного вмешательства Центрального банка, лишь небольшая доля инвалютных активов или обязательств Российской Федерации была когда-либо конвертирована на ММВБ или на любой другой бирже. Поэтому, несмотря на тот факт, что в июле 1992 года курс ММВБ стал официальным курсом валюты Российской Федерации, имелось и по-прежнему имеется мало оснований считать, что действующие на ММВБ рыночные силы приведут к установлению курса рубля на экономически целесообразном, или "равновесном" уровне.

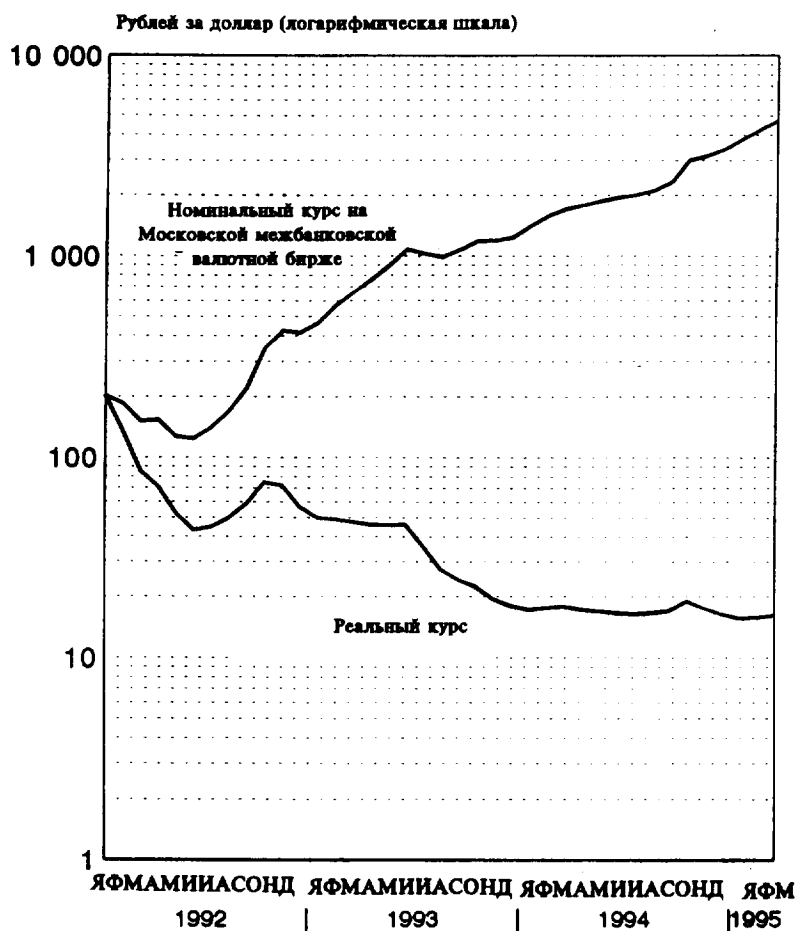
В любом случае, широко разделяется мнение о том, что в 1992 году курс рубля был занижен, однако к 1994 году он стал завышенным. Одной из причин, по которой считается, что курс доллара в 1992 году был заниженным, является тот факт, что если пересчитать ВВП страны в доллары США по курсу 1992 года, то он будет абсурдно низким и составит менее 2 процентов от ВВП Соединенных Штатов. Еще одна причина заключается в том, что, несмотря на довольно быстрое снижение номинального

---

а/ Информация о начальном периоде осуществления торговых операций с иностранной валютой содержится в "Обзоре мирового экономического положения, 1992 год" (E/1992/40), стр. 175-178 и "Обзоре мирового экономического положения, 1993 год" (E/1993/60), стр. 247-251.

обменного курса в период с конца 1992 года по конец 1993 года, темпы инфляции в России были еще более высокими и поэтому "реальный" обменный курс повысился (см. диаграмму) b/. Считается, что в результате этого курс рубля стал завышенным, о чем свидетельствует тот факт, что к середине 1994 года экспорт большинства товаров, и даже металлов, стал невыгодным. Это мнение разделяли большинство участников рынка, и к середине октября они приняли меры для того, чтобы курс рубля резко упал.

### Номинальный и реальный обменный курс рубля, 1992-1995 годы



Источник: ДЭСИАП/ООН на основе национальных данных.

b/ Реальный валютный курс следует рассчитывать как средний курс обмена национальной валюты на валюты основных торговых партнеров, взвешенный на долю этих валют в общем внешнеторговом обороте, с поправкой на разницу в темпах роста цен на являющиеся объектом внешней торговли товары и услуги. Указанный на диаграмме реальный курс является весьма приблизительным, хотя и широко используемым в публикациях значением: он представляет собой обменный курс рубля по отношению к доллару с поправкой на разницу в динамике индекса розничных цен в Российской Федерации и Соединенных Штатах.

Действительно, история паники, вызванной резким падением курса рубля, хорошо иллюстрирует недостатки валютного рынка в том виде, в котором он сложился, а также его восприимчивость к политическим изменениям. Обвальное падение обменного курса рубля по отношению к доллару стало объектом активных комментариев, включая даже заявления о якобы существующем политическом заговоре в целях борьбы с экономическими реформами. Вместе с тем представляется, что реальной причиной крайне широких колебаний обменного курса явились довольно обычные спекулятивные операции с иностранной валютой, последствия которых усилились по причине крайней нестабильности и неустойчивости положения в экономической и финансовой области в Российской Федерации.

История рублевого краха началась в августе 1994 года, когда уже широко разделялось мнение о том, что курс рубля завышен. Несмотря на то, что месячные темпы инфляции снизились с почти 20 процентов в январе 1994 года до 4 процентов в августе, спрос на доллары оставался высоким вследствие постоянных ожиданий повышения темпов инфляции и ощущения нестабильности. Представлялось, что курс рубля в реальном выражении неизбежно должен снизиться. Центральный банк, масштабы интервенции которого оценивались на уровне 40-70 процентов от ежедневного объема операций на валютной бирже, неоднократно намекал на то, что он выступает за постепенное снижение реального курса рубля для содействия расширению российского экспорта. Единственный вопрос заключался в том, когда и насколько снизится его курс.

Повышение темпов инфляции ожидалось, главным образом, потому, что летом правительство предоставило множество кредитов для сельского хозяйства и северных районов. Эти кредиты направлялись через коммерческие банки, у которых в результате этого образовались значительные рублевые авуары и которые стремились изыскать краткосрочные возможности их прибыльного вложения и страхования от ожидаемого повышения темпов инфляции. В условиях снижения реальных процентных ставок и жесткой ограниченности рынков ценных бумаг (в то время единственными рублевыми ценными бумагами были казначейские векселя, подлежащие оплате через три и шесть месяцев) спекулятивные операции с валютой стали единственным вариантом прибыльного вложения средств и, поскольку обесценение рубля считалось неизбежным, вариантом беспроигрышным. Поэтому банки начали скупать большое количество долларов.

Толчком к началу падения курса рубля послужило неожиданное прекращение участия Центрального банка в торгах на ММВБ в качестве продавца иностранной валюты 22 сентября. Некоторые участники рынка сочли, что Центральный банк истощил свои резервные запасы и более не может поддерживать курс рубля на прежнем уровне, в то время как другие подумали, что Банк наконец начинает ожидаемую девальвацию. В любом случае после дня колебаний спрос на доллары начал расти как снежный ком. Положение еще более обострилось в связи с массовым участием в торгах спекулянтов, которые для покупки долларов брали кредиты в рублях с/. Поэтому коммерческие банки и другие крупные держатели рублевых авуаров активно скупали доллары, что еще более снижало курс рубля.

---

с/ Более чем двухдневный период между участием в торгах и расчетом за купленную валюту позволял банкам участвовать в торгах на ММВБ в ожидании того, что они смогут вовремя получить кредит в рублях для фактической оплаты купленных долларов.

Центральный банк попытался стабилизировать обменный курс на более низком уровне и для этого 29 сентября возобновил интервенцию, однако это продолжалось лишь до 4 октября. После этого спекулятивные операции, объем которых вновь нарастал подобно снежному кому, привели к тому, что 11 октября рубль потерял пятую часть своей стоимости (3926 рублей за доллар против 3081 рубля за доллар днем ранее). На следующий день Центральный банк вновь начал принимать меры, однако при этом он использовал другой подход. Он поднял свою учетную ставку со 130 до 170 процентов в год и предписал ММВБ изменить ее процедуры расчета таким образом, чтобы впредь банкам разрешалось участвовать в торгах в целях покупки долларов лишь в том случае, если за день до торгов они будут переводить рублевые суммы на специальные счета. В дополнение к этим мерам и в условиях, когда основные участники спекулятивных операций с валютой уже получили свои прибыли, правительство заявило о своем решительном намерении не допустить дальнейшего падения курса рубля.

С психологической точки зрения падение курса рубля было слишком резким и слишком внезапным, и поэтому оно не было расценено как устойчивая тенденция. Ставки на рынке краткосрочных рублевых кредитов резко подскочили, и долларовый голод сменился рублевым голодом. В результате этого 13 октября номинальный обменный курс вернулся примерно к исходному уровню и на короткий период стабилизировался на уровне примерно 3000 рублей за доллар. С того времени курс рубля в номинальном выражении неуклонно снижается, и ожидается, что эта тенденция сохранится, но, вероятно, не будет сопровождаться столь резкими колебаниями.

Для недопущения повторения октябрьского краха на валютной бирже Центральный банк также попытался еще более ограничить рублевый спрос на твердую валюту, ужесточив ограничения в отношении срочных биржевых операций с валютной, осуществляемых коммерческими банками, и одновременно повысив нормативные размеры резервов и учетную ставку. Кроме того, были приняты отдельные чисто административные меры, такие, как установление в конце декабря 10-процентного предела амплитуды ежедневных колебаний курса рубля на ММВБ, для того чтобы сгладить возможные колебания спекулятивного характера.

Очевидно, что эти меры не имеют ничего общего с подходом, заключающимся в определении конкретного целевого уровня валютного курса и последующем принятии мер в целях его поддержания. Хотя в начале 1995 года имелись отдельные признаки того, что вариант искусственного поддержания курса рубля изучается как возможный, этот вариант принят не был. Представляется, что это лишь частично объясняется макроэкономической нестабильностью, политическим маневрированием и нехваткой резервов для искусственного поддержания курса в условиях, характеризующихся большим объемом спекулятивных операций. Причиной отказа от этого варианта является также тот факт, что вся структура внутренних цен в Российской Федерации по-прежнему носит переходный характер. В относительных ценах сохраняются серьезные диспропорции, которые нынешним механизмам пока не удалось устранить. Возможно, главная причина заключается в том, что обменный курс рубля по-прежнему не является той ценой, которая выступает в качестве фактора, определяющего большинство решений в отношении производства экспортной продукции или осуществления импорта. В этой ситуации не имеется практического метода для определения "обоснованного" валютного курса, а следовательно, пока нет оснований для того, чтобы Центральный банк принимал решительные меры в целях поддержания курса рубля на том или ином уровне. Иными словами, представляется, что альтернативы сохранению режима ограниченно плавающего курса рубля в настоящее время практически не имеется.

В качестве главной задачи в рамках политики правительства на текущий год было провозглашено дальнейшее существенное сокращение темпов инфляции как необходимая основа для структурных реформ и устойчивого оживления экономики. Поддержка мерам в этом направлении обеспечивается за счет крупного резервного кредита Международного валютного фонда, который был утвержден в апреле после длительных и интенсивных обсуждений с российским правительством его программы по сокращению дефицита бюджета и снижению месячных темпов инфляции к концу года до уровня, измеряемого однозначными цифрами. Представляется, что сейчас четко осознается тот факт, что твердая решимость продолжать проводить жесткую кредитно-денежную и бюджетно-финансовую политику является императивом.

В Украине, где в 1993 году цены выросли более чем на 10 000 процентов, в 1994 году они увеличились "лишь" на 500 процентов. Новое руководство страны, приступившее к исполнению своих обязанностей летом 1994 года в условиях затянувшегося и неуклонно обостряющегося экономического кризиса, не теряя времени, начало осуществление давно назревших экономических реформ. Первые меры были направлены на ограничение увеличивающегося быстрыми темпами дефицита бюджета, который возник в основном по причине предоставления государственным предприятиям крупных кредитных субсидий. Были постепенно либерализованы цены, стали создаваться основные рыночные институты и, наконец, началось осуществление программы приватизации. Эти меры остановили сползание страны к гиперинфляции и катастрофическому падению объема производства, а также, что немаловажно, создали ощущение возврата к конструктивной динамике в экономической политике. Вместе с тем задача, которую предстоит решить, остается крайне трудной. Сохранение высоких темпов инфляции, серьезные проблемы с состоянием платежного баланса и низкие темпы структурной перестройки предприятий означают, что возобновления роста объема производства в 1995 году скорее всего не произойдет.

#### **Развивающиеся страны: динамичный, неустойчивый и вялый рост**

Нынешний год является четвертым годом относительно высоких темпов экономического роста в развивающихся странах. Ожидается, что в 1995 году их совокупный ВВП увеличится примерно на 5 процентов (см. таблицу II.4). Поскольку в 1994 году темпы экономического роста фактически составляли почти 5,5 процента, на 1995 год прогнозируется их некоторое снижение. Если рассматривать это как негативный момент, то весьма позитивным является тот факт, что в развивающихся странах в целом продолжают снижаться темпы инфляции и в 1995 году ожидается их снижение в каждой отдельной региональной группе (см. таблицу A.13).



Таблица II.4. Развивающиеся страны: темпы роста валового внутреннего продукта в 1981-1995 годах

(Годовые изменения в процентах)

	1981- 1990 годы	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>a/</u>	1995 год <u>b/</u>	Справочная информа- ция: приблизительная доля в объеме мирово- го производства в 1994 году
Развивающиеся страны <u>c/</u>	3,1	3,4	4,9	5,0	5,4	5	19,4
Латинская Америка и Карибский бассейн	1,2	2,9	2,2	3,0	4,4	1%	4,6
Экспортеры энергоносителей	1,7	4,7	3,7	0,8	2,3	-1%	1,6
Импортеры энергоносителей	1,0	1,8	1,3	4,3	5,6	3%	3,0
Африка	2,0	1,3	0,8	0,5	2,1	3	2,1
Экспортеры энергоносителей	2,1	2,1	2,7	0,1	0,9	2%	1,1
Импортеры энергоносителей	1,9	0,6	-1,3	1,0	3,4	3	1,0
Западная Азия	-0,8	-0,2	5,7	2,2	0,4	1%	2,3
Южная и Восточная Азия	6,0	5,4	5,2	5,5	6,5	7	6,4
Китай	9,0	8,0	13,2	13,4	11,8	10	3,4
Средиземноморье	2,1	-5,6	-1,4	0,1	-2,8	2%	0,6
<u>Справочная информация:</u>							
Страны Африки, расположенные к югу от Сахары (исключая Нигерию и Южную Африку)	1,8	0,4	0,0	-0,5	2,1	3	0,6
<u>Ведущие развивающиеся страны</u>							
Бразилия	1,5	0,9	-0,8	4,1	5,7	4	1,8
Индия	5,3	2,0	4,0	3,9	4,9	5%	1,7
Республика Корея	8,4	9,1	5,1	5,8	8,4	8%	1,3
Мексика	1,6	3,6	2,8	0,4	3,5	-3%	1,0
Иран (Исламская Республика)	2,8	6,0	6,0	1,8	0	1	1,0
Тайвань, провинция Китая	7,7	7,2	6,6	6,3	6,4	6%	0,7
Индонезия	4,8	6,6	6,3	6,5	7,3	7%	0,6
Аргентина	-1,4	8,9	8,7	6,4	7,0	0	0,5
Таиланд	7,2	8,0	7,4	8,0	8,6	8%	0,5
Южная Африка	1,5	-1,0	-2,2	1,2	2,3	3	0,4
Саудовская Аравия	-0,8	6,0	3,0	1,0	-2,7	1%	0,4
Турция	4,3	0,7	6,4	8,0	-5,4	2%	0,4

Источник: ДЭСИАП/ООН.

a/ Предварительная оценка.

b/ Прогноз, частично основанный на данных, полученных в рамках проекта ЛИНК.

c/ В группу входят 93 страны, на долю которых приходится 99 процентов от общей численности населения всех развивающихся стран.

/...

За относительно устойчивыми средними темпами роста ВВП скрываются существенные различия и резкие изменения. Под существенными различиями подразумевается, в частности, сохранение одной тенденции, которая на протяжении длительного времени сбивает с толку тех, кто определяет политику международного сообщества. Эта тенденция заключается в том, что в то время как доход на душу населения регулярно повышается в развивающихся странах в целом, в Африке он увеличивается редко. Если сбудется прогноз на 1995 год, то он станет первым годом в нынешнем десятилетии, когда показатель объема производства на душу населения не снизится. Однако если учитывать стимулирующее воздействие на экономику благоприятных цен на сырье в 1994 году, то этот результат по-прежнему неутешителен.

Что касается положения в отдельных странах региона, то Китай продолжает принимать активные меры для снижения темпов роста объема производства, с тем чтобы ослабить инфляционное давление. В Южной и Восточной Азии перспективы роста продолжают улучшаться, чему способствуют действующие на протяжении нескольких лет динамичные факторы <sup>5/</sup>. Объем частных и государственных инвестиций, включая прямые иностранные инвестиции как часть частных инвестиций, дополняющую масштабные национальные усилия, сохраняется на высоком уровне. Кроме того, расширению экспорта, которое происходило высокими темпами даже в годы спада в мировой экономике, в 1994 году способствовало экономическое оживление в развитых странах и повышение курса иены, что делает экспорт стран Южной и Восточной Азии более конкурентоспособным. Общее влияние этих различных факторов, стимулировавших совокупный спрос, более чем компенсировало сдерживающие экономическую активность последствия ужесточения кредитно-денежной политики в большинстве стран Азии и способствовало улучшению перспектив роста ВВП в 1995 году.

Под резкими изменениями, которые являются главной причиной прогнозируемого снижения средних темпов роста ВВП в 1995 году, подразумевается усиление чувства неуверенности в отношении развития ситуации в Латинской Америке и Карибском бассейне среди крупнейших международных и национальных владельцев материальных средств после кризиса в Мексике в декабре 1994 года. Вследствие этого произошло внезапное и резкое сокращение притока частного капитала в Латинскую Америку (а также некоторое замедление темпов расширения притока капитала в страны с формирующимися рынками в других регионах).

До середины декабря 1994 года ожидалось, что темпы экономического роста в странах Латинской Америки и Карибского бассейна в 1995 году будут продолжать увеличиваться. Однако к марту 1995 года стало ясно, что размеры дефицита по текущим счетам платежного баланса, который стало невозможно продолжать финансировать, необходимо существенным образом снизить, для чего требуется резко сократить объем предназначенных для освоения в регионе ресурсов по крайней мере на 30 млрд. долл. США (что соответствует почти 3 процентам от ВВП). Снижение размеров дефицита по текущим счетам платежного баланса должно быть наиболее существенным в Мексике (на долю которой приходится почти 60 процентов от совокупного размера дефицита стран региона). Вместе с тем, как будет описано ниже, это скажется на всех странах Латинской Америки, хотя и не в одинаковой степени. Ожидаемым следствием этих мер является сокращение прогнозируемых в регионе темпов роста примерно наполовину.

---

<sup>5/</sup> В "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год" обсуждались, в частности, причины, позволившие странам Южной и Восточной Азии поддерживать высокие темпы роста, несмотря на спад в развитых странах (стр. 112-118).

## Латинская Америка и Карибский бассейн: неустойчивый рост

В 1994 году темпы экономического роста в Латинской Америке и Карибском бассейне были самыми высокими за по крайней мере десятилетие (см. таблицу А.4). В 1995 году их уровень будет одним из самых низких. Эти перемены в основном являются результатом внезапного коренного изменения положения в Мексике и Аргентине, в которых наблюдавшийся в 1994 году рост сменяется в 1995 году застоем или спадом (см. таблицу II.4). Вместе с тем в ряде стран происходит также ужесточение бюджетно-финансовой и кредитно-денежной политики, призванное улучшить состояние бюджета и платежного баланса и обусловленное резким падением объема притока капитала и увеличением его стоимости.

Поэтому ожидается, что в нынешнем году ВВП стран региона увеличится на 1,5-2 процента, что намного ниже уровня, прогнозировавшегося до того, когда в регионе начали ощущаться последствия получившего резонанс кризиса в Мексике в декабре 1994 года. Ожидается, что экономический рост темпами, едва опережающими темпы роста численности населения, будет сопровождаться снижением темпов инфляции и существенным сокращением размеров дефицита бюджетов.

В 1994 году показатель объема ВВП на душу населения в регионе увеличился более чем на 2 процента, что в первую очередь объясняется повышением экономической активности в Бразилии после осуществления перехода к использованию в качестве национальной валюты реала (темпы прироста ВВП составили почти 6 процентов) и впечатляюще высокими темпами роста в Перу (12,5 процента), обусловленными резким увеличением объема инвестиций и экспорта. В ряде других стран, включая Аргентину, Боливию, Колумбию, Коста-Рику и Чили, темпы роста в основном составляли 4-5 процента, будучи более сходными по величине, чем в предыдущие годы. В 1994 году лишь в Венесуэле углубился спад, и отрицательные темпы роста составили, согласно оценкам, примерно минус 4 процента, причиной чего послужил крупнейший банковский и валютный кризис, стоивший правительству около 8 млрд. долл. США (или более 11 процентов от ВВП) в связи с оказанием помощи банкам, находящимся в катастрофическом финансовом положении.

В Центральной Америке ожидается, что темпы роста в 1995 году будут примерно такими же, как в 1994 году, когда они составили около 3,5 процента. Этот регион в меньшей степени пострадал от внезапного изменения в направлении потоков частного иностранного капитала, поскольку дефицит по текущим статьям платежного баланса в центральноамериканских странах финансируется в гораздо более широких масштабах за счет средств по официальной линии и переводов мигрантов. Поддержанию темпов роста ВВП в 1995 году также помогает расширение объема экспорта бананов и кофе и нетрадиционного экспорта.

В Карибском бассейне экономика Гаити и Кубы по-прежнему находится в критическом состоянии, характеризующемся высоким уровнем безработицы и нехваткой товаров и услуг. Возможно, что экономический спад на Кубе достиг своего апогея во второй половине 1994 года, когда объем производства составил примерно половину от уровня 1989 года. В Гаити после падения объема ВВП на 30 процентов в период после военного переворота в сентябре 1991 года перспективы в текущем году начинают улучшаться после отмены экономического эмбарго в октябре прошлого года и принятия решения об оказании комплексной помощи на сумму 1,2 млрд. долл. США.

Хотя в прошлом году темпы экономического роста в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна в четыре раза превысили средние темпы за предыдущее десятилетие, они были недостаточны для снижения уровня безработицы и неполной занятости, поскольку численность рабочей силы быстро растет. Во многих случаях структурная перестройка экономики и попытки повысить конкурентоспособность имеют негативные краткосрочные последствия с точки зрения спроса на рабочую силу, и представляется, что именно это и произошло в Латинской Америке. В Аргентине уровень открытой безработицы в городах продолжает увеличиваться, превысив 11 процентов от общей численности рабочей силы. В Венесуэле уровень безработицы также резко увеличился и достиг 9 процентов. В текущем году меры жесткой экономии и спад приведут к существенному сокращению числа рабочих мест в Мексике. В начале 90-х годов экономическое оживление в ряде стран сопровождалось сокращением численности беднейшего населения в городских районах 6/, однако сейчас эта тенденция прекратилась или сменилась на противоположную.

За некоторыми исключениями, к числу которых в первую очередь относится Венесуэла, в 1994 году в регионе сохранялась тенденция к снижению уровня инфляции, темпы которой, без учета бразильских, к концу года упали примерно до 16 процентов. В Бразилии осуществление нового плана стабилизации также резко снизило темпы инфляции за период, прошедший после введения реала в июле прошлого года (см. главу V). В противоположность этому в Мексике под влиянием сочетания таких факторов, как девальвация валюты на 50 процентов и повышение налогов и государственных цен, темпы роста розничных цен, как ожидается, повысятся с 7 процентов в прошлом году до более 40 процентов в 1995 году.

#### **Африка: вялый рост**

В Африке в 1994 году произошло оживление темпов экономического роста, и ожидается, что они еще более повысятся в 1995 году, поскольку условия, стимулировавшие рост в 1994 году, должны улучшиться. В 1995 году темпы роста достигнут наивысшей отметки за последние шесть лет и впервые за столько же лет сравняются с темпами роста численности населения. Рост в 1994 году стимулировали расширение сельскохозяйственного производства и повышение спроса на экспортируемую африканскими странами продукцию в развитых странах с рыночной экономикой, где началось экономическое оживление. Повышение экспортных цен на сырьевые товары, помимо нефти, в 1994 году способствовало росту, но более низкие цены на нефть сдерживали его в странах-экспортерах нефти. Ожидается, что в 1995 году в связи с повышением цен на сырьевые товары, исключая нефть, существенно увеличится объем их производства.

После ряда лет, на протяжении которых цены на какао-бобы и кофе держались на низком уровне, повышение цен стимулирует экспорт. В недавнем прошлом затраты на сбор урожая иногда не окупались и деревья оставались без ухода и даже выкорчевывались. Сейчас производственные мощности восстанавливаются, что, однако, может приблизить тот день, когда цены вновь начнут снижаться.

---

6/ См. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Social Panorama of Latin America, 1994 (LC/G.1844), pp. 5-20.

Недостаточное или нерегулярное выпадение осадков в 1994 году привело к сокращению объема сельскохозяйственного производства в некоторых странах, в частности в Алжире, а также в Ботсване, Замбии, Малави и Тунисе, на юге Африки и странах Африканского Рога. В Эфиопии начало дождей и меры, принятые правительством при поддержке международного сообщества, предотвратили расширение масштабов голода. В Марокко закончилась продолжавшаяся два года засуха, и это способствовало увеличению объема ВВП на 11 процентов. Больше осадков, чем в последние годы, также выпало в 1994 году в Кении. В 1994 году общий объем производства зерновых в Африке увеличился на 9 процентов, а общий объем сельскохозяйственного производства - более чем на 2 процента. Перспективы развития сельского хозяйства на 1995 год в целом обнадеживают, за исключением стран, где идет война, а также Марокко, Туниса и стран юга Африки, в которых возможна засуха.

В 1994 году гражданские беспорядки привели к существенному спаду экономической активности в Алжире, Анголе, Бурунди, Либерии, Руанде, Сомали, Судане и Сьерра-Леоне. По причине создания препятствий осуществлению операций по оказанию помощи в огромной степени увеличились страдания населения Анголы, Либерии и Судана, а также руандийских беженцев. Объем ВВП в Руанде в 1994 году упал, возможно, на 50 процентов, а ее экономическая и социальная инфраструктура и учреждения были частично или полностью уничтожены во время массовых убийств. В результате этого в начале 1995 года сложилась ситуация, когда примерно 3 миллиона беженцев и перемещенных внутри страны лиц сталкиваются с нехваткой продовольствия.

В Нигерии повышению экономической активности в 1994 году препятствовали политическая нестабильность, забастовки и нехватка иностранной валюты. Ее нехватка была частично вызвана понижением цен на нефть, а также установлением завышенного фиксированного валютного курса, который дестимулировал экспорт и продажу зарабатываемой иностранной валюты по официальным каналам. Одновременно с утверждением в январе 1995 года нового бюджета в Нигерии был вновь разрешен запрещенный годом ранее в законодательном порядке свободный параллельный рынок иностранной валюты. Новый либерализованный и значительно сниженный валютный курс окажет позитивное влияние на экспорт в 1995 году, однако политическая нестабильность и отсутствие реформ в других областях будут продолжать ограничивать экономическую активность в Нигерии. В Заире новое правительство приняло отдельные меры по обеспечению контроля за денежной массой и снижению темпов гиперинфляции, однако в условиях отмирания формальной экономики и политической нестабильности решить эту задачу будет нелегко.

В Южной Африке волнения среди рабочих, неопределенность перспектив и государственные праздники, связанные с первыми демократическими выборами в апреле 1994 года, привели к временной остановке экономического оживления, однако во второй половине 1994 года быстрый рост возобновился. После недавнего заключения мирного соглашения в Анголе и успешного проведения выборов в Мозамбике и Южной Африке на юге Африки впервые с начала 60-х годов не происходит ни одного крупного конфликта и на первый план выдвигаются задачи, связанные с реконструкцией, развитием, экономической реформой и региональным сотрудничеством. Политические преобразования в других странах, например в Габоне, Гвинее-Бисау, Мадагаскаре, Малави и Того, также позволяют поставить экономическую реформу в число первых вопросов в повестке дня.

**Зона франка**

Девальвация франка КФА в январе 1994 года и обусловленная ею экономическая перестройка 7/, осуществлению которой способствовали приток финансовых средств из внешних источников, меры по облегчению бремени задолженности, высокие цены на сырье на мировом рынке и благоприятные погодные условия, стимулировали расширение экспорта и рост объема производства (см. таблицу II.5). Осуществление реформ и последствия девальвации в западной части зоны франка в целом принесли более благоприятные результаты, чем в ее центральной части. Основное внимание в рамках экономических реформ, сопровождавших девальвацию, было уделено государственному сектору, трудовому законодательству, налогам, сферам здравоохранения и образования. Результаты девальвации особенно обнадеживают в Кот-д'Ивуаре, где в 1994 году впервые за восемь лет отмечался экономический рост. Экономическое оживление в Кот-д'Ивуаре также благоприятно отражается на положении в экономике соседних стран. В частности, расширился экспорт продукции животноводства из стран сахелианского региона. Вместе с тем относительно низкие экономические показатели в странах - экспортерах нефти в 1994 году частично объясняются низкими ценами на нефть.

**Таблица II.5. Экономические показатели по странам зоны франка**

(Годовые изменения в процентах)

	Экспорт <u>a/</u>		ВВП		Потребительские цены	
	1987-1993 годы	1994 год	1987-1993 годы	1994 год	1987-1993 годы	1994 год
<b>Экспортеры нефти</b>						
Камерун <u>b/</u>	-0,5	9,6	-5,0	-3,8	0,7	12,7
Конго	7,0	-0,5	1,4	-1,5	2,0	40,3
Габон	7,9	1,3	0,6	0,3	0,9	35,2
<b>Импортеры нефти</b>						
Бенин	-2,1	10,4	1,9	3,4	2,5	38,6
Буркина-Фасо	9,4	10,8	2,2	1,2	0,2	24,7
Центральноафриканская Республика	0,9	21,1	-0,7	5,8	-1,3	24,6
Чад	2,0	2,2	3,2	4,1	-0,1	41,3
Коморские Острова	19,1	8,8	1,2	0,8	2,1	25,0
Кот-д'Ивуар	-0,1	15,5	-1,2	1,7	3,1	25,8

7/ События, приведшие к девальвации, и предварительные оценки обсуждались в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год", стр. 97-103.

	Экспорт <u>a/</u>		ВВП		Потребительские цены	
	1987-1993 годы	1994 год	1987-1993 годы	1994 год	1987-1993 годы	1994 год
Экваториальная Гвинея	-0,5	26,2	3,9	2,5	-0,5	40,6
Мали	7,4	72,0	2,4	2,4	-1,2	32,0
Нигер	-0,5	-34,9	-0,0	4,0	-1,9	35,6
Сенегал	1,1	16,1	1,9	2,0	-1,1	32,0
Того	-5,7	24,8	-1,2	10,7	0,1	41,4

Источник: ДЭСИАП ООН на основе данных МВФ.

a/ На основе представленных странами - торговыми партнерами данных об импорте в долларах США по текущему курсу.

b/ Данные о ВВП и инфляции приводятся за финансовые годы, заканчивающиеся 30 июня.

Наблюдается возобновление притока капитала в отдельные страны, в частности в Кот-д'Ивуар. Хотя объем вкладов в коммерческих банках в регионе увеличился, темпы расширения кредитной деятельности невелики (несмотря на снижение процентных ставок центральными банками с середины 1994 года), поскольку внутренний спрос остается низким, а доверие инвесторов еще не восстановилось.

Хотя после девальвации цены росли высокими темпами, почти во всех странах в 1994 году уровень инфляции в целом не превышал 25-40 процентов (см. таблицу II.5). Поскольку девальвация коснулась исключительно национальной валюты, она обусловила существенные конкурентные преимущества. Инфляция была сдержана благодаря связанному с девальвацией резкому снижению покупательной силы, временному замораживанию цен и их субсидированию, ограничению роста заработной платы в государственном секторе, сдерживанию роста государственных расходов и снижению ставок отдельных тарифов и налогов. Вместе с тем в конце 1994 года в некоторых странах вновь начало проявляться инфляционное давление, поскольку меры по регулированию цен были постепенно отменены, а запасы товаров, импортированных до девальвации, истощались.

Сразу после девальвации прокатилась волна забастовок и демонстраций, которая позднее сошла на нет почти во всех странах. Вместе с тем в Конго и Нигере экономические трудности в сочетании с политической нестабильностью продолжают оставаться причиной забастовок, участники которых требуют повышения заработной платы.

Инфляция негативно сказалась на уровне жизни и спросе, особенно в городских районах. Для смягчения последствий этого использовались, в частности, программы общественных работ. Хотя вследствие влияния девальвации на доходы и цены спрос переориентировался с импортных товаров на товары национальных производителей, отрасли обрабатывающей промышленности пострадали от снижения совокупного внутреннего спроса и повышения цен на импортируемые производственные ресурсы.

/...

В отдельных подсекторах, таких, как пищевкусовые отрасли и текстильное производство, с низким удельным весом используемых импортных производственных ресурсов удалось сохранить объем производства на неизменном уровне или расширить экспорт. Поступления в бюджет по линии налогов и таможенных сборов в целом увеличились, однако не достигли запланированных уровней, поскольку падение внутреннего спроса и объема импорта было более резким, чем это прогнозировалось.

В 1995 году темпы роста в странах зоны франка должны еще более повыситься в связи с благоприятными внешними условиями, и основным определяющим их фактором будет рост экспорта, поскольку внутренний спрос остается на низком уровне. Вместе с тем начинают возникать отдельные трудности, связанные с перегрузкой мощностей, например, в отраслях, производящих идущую на экспорт продукцию животноводства, и в секторах с высоким удельным весом импортных производственных ресурсов. В 1994 году расширился экспорт древесины из стран Центральной Африки, однако экологи начали высказывать обеспокоенность по поводу последствий этого для состояния окружающей среды.

Долгосрочные перспективы развития в регионе по-прежнему зависят от структурных и институциональных реформ. Обнадеживающим шагом в этом направлении является создание в январе 1995 года Экономического и валютного союза государств Западной Африки (ЭВСЗА), которое призвано обеспечить свободное движение людей, товаров и капитала и долгосрочной целью которого является образование общего рынка.

#### **Азия: в основном динамичные темпы роста**

В таблице II.4 приведены данные о темпах роста ВВП по 12 ведущим развивающимся странам после Китая. С учетом Китая девять из ведущих развивающихся стран находятся в Азии (если считать частью Азии Турцию), и в их число входят многие из стран с наиболее высокими экономическими показателями в мире. Вместе с тем в регионе Западной Азии, включая Турцию, находятся некоторые из стран, для которых по причине связанных со структурной перестройкой императивов 1994 год был необычно трудным (Исламская Республика Иран, Саудовская Аравия, Турция) и в которых на 1995 год прогнозируются лишь низкие темпы экономического оживления.

#### **Западная Азия: сокращение государственного сектора**

В Западной Азии объем производства в 1994 году практически не увеличивался. Ожидаемые в 1995 году более высокие средние цены на нефть помогут сгладить внутренние и внешние диспропорции и отчасти будут способствовать экономическому оживлению.

Необходимость направленной на сокращение государственного сектора бюджетно-финансовой политики в ведущих странах-экспортерах нефти в 1994 году была обусловлена снижением цен на нефть и сокращением бюджетных поступлений. Дополнительными факторами, тормозившими экономическое развитие в регионе, являлись политическая нестабильность в Йемене и сохранение экономических санкций в отношении Ирака. Во всех странах-экспортерах нефти, за исключением Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов и Сирийской Арабской Республики, произошло сокращение ВВП, несмотря на повышение экономической активности в частном секторе. В противоположность этому во всех странах-импортерах нефти наблюдались относительно высокие темпы экономического роста, в значительной степени обуславливавшиеся расширением деятельности частного сектора.



Низкие цены на нефть в сочетании с традиционно высокими государственными расходами осложнили задачу поддержания сбалансированности текущих счетов платежного баланса и государственных бюджетов. Снижение объема поступлений в государственные бюджеты и необходимость сокращения их дефицита вынудили правительства ведущих стран-экспортеров нефти отменить или отложить осуществление новых проектов. В некоторых из этих стран, включая Объединенные Арабские Эмираты и Саудовскую Аравию, правительства недавно подняли цены на коммунальные услуги, правда, не для всех пользователей. Реформа политики в большинстве экспортирующих нефть государств направлена на сокращение государственных расходов, усиление роли частного сектора и либерализацию торговли и инвестиционного режима.

В Исламской Республике Иран снижение объема добычи нефти и сокращение поступлений от ее экспорта привело к снижению объема государственных расходов и государственных и частных инвестиций. В экономике страны начался застой. Поскольку ожидается, что объем добычи нефти будет устойчиво увеличиваться на протяжении ближайших нескольких лет, а повышение внутренних цен на нефть ограничит рост ее внутреннего потребления, объем поступлений от экспорта нефти должен восстановиться, в дополнение к чему увеличится объем поступлений от расширяющегося экспорта других товаров. Ограничения на импорт, такие, как запрет импорта товаров, сходных с производимыми на внутреннем рынке, были обусловлены необходимостью иметь активное сальдо торгового баланса для обслуживания крупной краткосрочной задолженности Ирана.

В экономике Объединенных Арабских Эмиратов в 1994 году отмечалось оживление, в первую очередь являющееся результатом быстрого роста в секторах, не связанных с нефтью. В Кувейте в 1994 году темпы экономического роста составили 4,5 процента. В стране увеличился дефицит государственного бюджета, поскольку новые оборонные расходы не могли быть целиком компенсированы за счет сокращения расходов на строительство и техническое обслуживание и ремонт объектов в не связанных с нефтью секторах. Сталкиваясь со времени войны в Заливе с проблемой сокращения объема финансовых активов, правительство планирует снизить субсидии на нефтепродукты и услуги, такие, как водоснабжение и подача электроэнергии, повысить таможенные сборы и ввести плату за услуги при обеспечении телефонной связи внутри страны, которые в настоящее время предоставляются бесплатно.

В странах-импортерах нефти уровень экономической активности значительно повысился, чему способствовали перспективы упрочения мира. В Израиле темпы экономического роста превысили 6 процентов, что было обусловлено расширением деятельности частного сектора, значительным увеличением внутреннего спроса и ростом экспорта. Ожидается, что по мере постепенной отмены установленного арабскими странами бойкота в Израиле будет увеличиваться объем прямых иностранных инвестиций и продолжится расширение экспорта. В Иордании уровень экономической активности оставался высоким, и в 1995 году ожидается его дальнейшее повышение, что объясняется устойчивостью экономических реформ. В Ливане, где темпы роста в 1994 году составили 7 процентов, происходит их дальнейшее увеличение, чему способствует восстановление и реконструкция инфраструктуры страны. Вместе с тем угрозой для экономики представляет инфляция и растущий государственный долг.

Темпы инфляции в целом оставались на уровне менее 5 процентов в странах - членах Совета сотрудничества стран Залива, умеренными в Израиле, Иордании, Ливане и Сирийской Арабской Республике, и относительно высокими в Йемене, Ираке и Исламской Республике Иран.

### Южная и Восточная Азия: продолжение ускорения

В 1995 году в Южной и Восточной Азии продолжится повышение темпов экономического роста, что будет соответствовать тенденции последних трех лет (см. таблицу II.4). Ожидается, что темпы экономического оживления в Индии и на Филиппинах еще более ускорятся по сравнению с уровнем 1994 года и составят почти 6 процентов. Согласно прогнозам, темпы экономического роста во Вьетнаме повысятся почти до 10 процентов. В Индонезии, Малайзии и Таиланде сохранятся высокие темпы экономического роста (7-9 процентов), в то время как в Гонконге и Тайване, провинция Китая, темпы роста останутся умеренными (5-7 процентов). В противоположность этому темпы роста в Республике Корея и Сингапуре снизятся до 7-8 процентов и станут умеренными.

Стимулы для роста в 1995 году обеспечиваются как внутренними, так и внешними факторами. В связи с оживлением экономики промышленно развитых стран и снижением курсов национальных валют вследствие их привязки в той или иной форме к курсу доллара США в регионе в целом продолжится динамичное расширение экспорта, что явится важным источником роста в большинстве стран. Наиболее важным стимулом для развития экономики большинства стран региона явится увеличение объема внутренних и иностранных инвестиций. Наряду с очень активной деятельностью частных инвесторов в некоторых странах, таких, как Вьетнам, Гонконг, Республика Корея, Сингапур и Таиланд, будут сохраняться или даже увеличатся высокие по объему государственные инвестиции в инфраструктуру. Во многих странах по мере повышения уровня доходов в связи с сохранением высоких темпов экономического роста существенно увеличится потребление. Исключениями в этом отношении являются Гонконг и Сингапур, в которых ограниченность кредита, особенно в потребительском секторе в Сингапуре, и снижение стоимости активов вследствие роста процентных ставок в Гонконге негативно скажутся на потреблении.

Ожидается, что в 1995 году инфляционное давление, начавшее увеличиваться в 1994 году, сохранится, но его будет сдерживать жесткая кредитно-денежная политика. Одной из важных причин этой проблемы по-прежнему является усиливающаяся нехватка производственных мощностей во многих странах с динамично развивающейся экономикой. Хотя снижение темпов роста притока капитала с конца 1994 года замедлило рост денежной массы в некоторых странах (в Индии, Индонезии, на Филиппинах и в Таиланде), фактическое обесценение валют большинства стран региона вследствие низкого курса доллара может усилить инфляционное давление в текущем году.

Ожидается, что в 1995 году в ряде стран кредитно-денежная политика, ставшая ориентированной на сдерживание роста в конце прошлого года и начале 1995 года, будет оставаться жесткой. Поскольку в большинстве стран региона бюджетно-финансовая политика будет нейтральной или отчасти стимулирующей рост, бремя поддержания стабильности цен падает на кредитно-денежную политику. В результате этого процентные ставки в странах региона сохранятся на прежнем уровне или немного повысятся. В некоторых странах (Гонконг, Индонезия, Филиппины и Таиланд), которые были вынуждены существенно повысить процентные ставки для поддержания курсов своих валют после обвального падения курса мексиканского песо, прогнозируется сохранение процентных ставок на более высоких уровнях в целях сдерживания инфляции.

**Китай: трудности, связанные с регулированием экономики в целях обеспечения продолжения ее успешного развития**

В условиях, когда годовые темпы инфляции в 1994 году повысились до уровня, превышающего 24 процента, а темпы роста ВВП снизились лишь незначительно, сдерживание темпов роста китайской экономики оказалось трудной задачей. В 1994 году ВВП увеличился почти на 12 процентов, а объем промышленного производства - примерно на 18 процентов. В сопоставлении с соответствующими показателями за 1993 год, составлявшими 13 и 24 процента, темпы роста в 1994 году указывают на частичную успешность принятых мер, однако повышение темпов инфляции до уровня более 24 процентов, что является самым высоким показателем со времени образования Народной Республики, явилось тревожным признаком.

В то время как рост объема инвестиций в основной капитал (на 28 процентов в 1994 году) по-прежнему создает инфляционное давление, официальное повышение заработной платы работников государственного сектора привело к тому, что в первые три квартала 1994 года общий объем выплачиваемой заработной платы в городах резко увеличился на более чем 80 процентов. Официальные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию были также повышены для стимулирования производства. Эти меры в сочетании с неблагоприятными погодными условиями привели к резкому повышению цен на продовольствие. Еще одним важным фактором, способствующим инфляции, является рост денежной массы, что в значительной степени связано с оказанием поддержки убыточным государственным предприятиям, в отношении которых у китайского правительства пока еще нет четкой стратегической программы действий (см. главу V).

В сельском хозяйстве в 1994 году отмечался застой. Плохие погодные условия в сочетании с сокращением земельных площадей, используемых в сельском хозяйстве, что является следствием быстрой индустриализации, привели к снижению объема производства продовольственных культур на 2,5 процента. Производство хлопка возросло до прежнего уровня, однако его по-прежнему не хватало для удовлетворения высокого спроса со стороны текстильной промышленности.

Что касается 1995 года, то вопрос по-прежнему заключается в том, удастся ли достаточно безболезненно покончить с периодом чрезмерно высоких темпов роста китайской экономики, снизив уровень инфляции и не спровоцировав при этом открытого экономического спада. Имеются отдельные признаки, которые дают основания для оптимистических прогнозов. Некоторое замедление темпов роста объема производства в 1994 году указывает на то, что проводимая политика приносит результаты. К концу 1994 года начали снижаться месячные темпы инфляции. О намерении правительства проводить жесткую макроэкономическую политику на протяжении всего 1995 года было объявлено на ежегодной сессии Всекитайского собрания народных представителей в марте. Резкое ужесточение кредитно-денежной политики и переход к жесткому административному регулированию представляются маловероятными. При развитии событий по такому сценарию темпы инфляции составят около 15 процентов за 1995 год в целом, а темпы роста ВВП - 10 процентов.

### Глава III

#### МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Темпы роста производства в той или иной стране напрямую определяются внутренними факторами, а в последнее время подъему в большинстве стран способствовала международная торговля, развитие которой вело к росту спроса на мировых рынках и к увеличению инвестиций в принимающих странах за счет передачи накоплений по финансовым каналам. Экономический подъем ведет также к повышению мировых цен на сырьевые товары, что имеет весьма важное значение для многих стран, в том числе для некоторых беднейших стран. Вместе с тем международные связи, особенно в финансовой области, могут оказывать и неблагоприятное воздействие, которое может иметь негативные последствия, о чем наглядно свидетельствует валютный кризис, разразившийся в декабре 1994 года в Мексике.

#### Активность мировой торговли

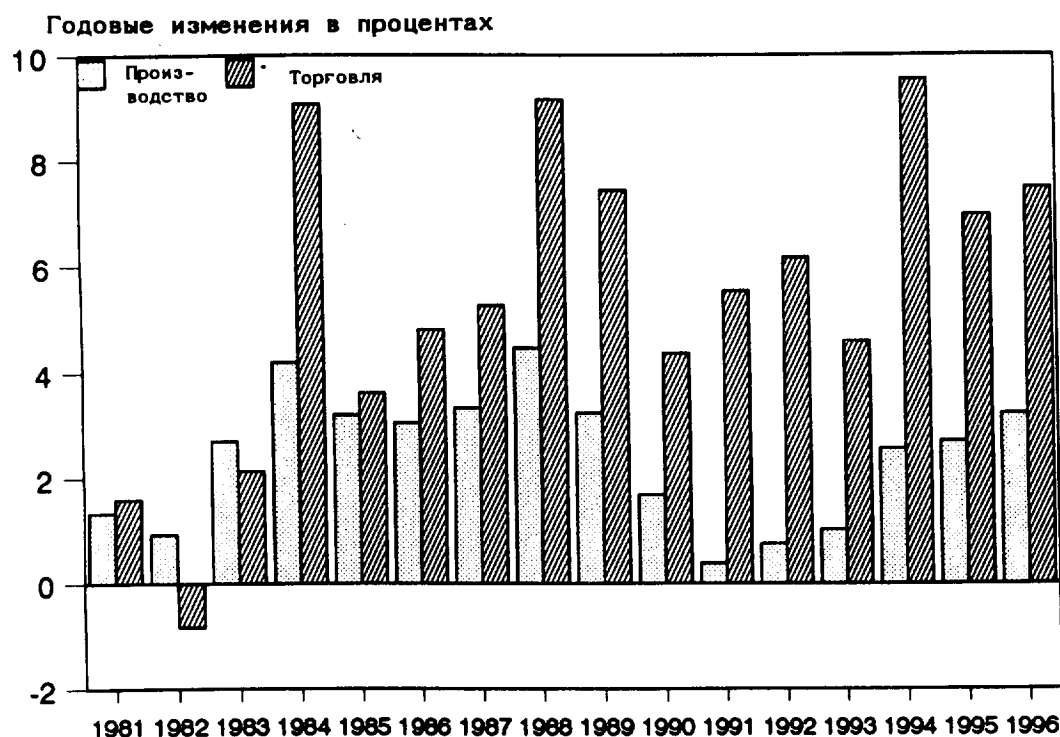
Мировая торговля переживает период быстрого роста. Даже в период спада начала 90-х годов темпы роста торговли снизились лишь незначительно, что в определенной степени было обусловлено быстрым ростом торговли новейшими электронными товарами и компонентами (см. главу XI). При этом оживление роста мирового производства и дохода привело к повышению темпов роста торговли в 1994 году, причем, по прогнозам, в 1995 и 1996 годах будет наблюдаться дальнейший, хотя и несколько более умеренный, рост торговли (см. диаграмму III.1).

Рост спроса на товарную продукцию также обусловил рост долларовых цен на большинство сырьевых товаров в 1994 году. Что касается цен на нефть, то средняя цена на нефть в 1994 году в целом была ниже уровня 1993 года, хотя на протяжении большей части года наблюдался рост цен по сравнению с низким уровнем в начале года. В 1995 году ожидается дальнейший рост цен на нефть. Предполагается, что спрос на сырьевые товары помимо нефти также сохранится на высоком уровне, хотя по некоторым группам сырьевых товаров произойдет его сокращение. В этой связи международная торговля создает благоприятные возможности для экспорта как в стоимостном, так и в физическом выражении.

#### Источники роста мировой торговли

Поскольку на развитые страны с рыночной экономикой приходится примерно 70 процентов мирового импорта, анализ роста мировой торговли необходимо, безусловно, начинать с импорта промышленно развитых стран. Необычно высокие темпы роста объема импорта этих стран в 1994 году в размере 9% процента (см. таблицу А.19) были обусловлены двумя факторами. Это, во-первых, экономический подъем в промышленно развитых странах и, во-вторых, влияние на цены повышения курса японской иены и в меньшей степени немецкой марки. Как ожидается, оба эти фактора будут способствовать росту спроса на импортную продукцию и в 1995 году, хотя темпы роста объема импорта, как предполагается, составят менее 8 процентов.

Диаграмма III.1. Рост мирового производства и торговли, 1981-1996 годы



Источник: Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций (данные за 1995 и 1996 годы основаны на прогнозах проекта "ЛИНК").

В 1994 году объем импорта Соединенных Штатов возрос почти на 14 процентов, т.е. темпы роста объема импорта уже третий год подряд составляют двузначную величину. Это является отражением высокой эластичности спроса на импорт по отношению к величине дохода в Соединенных Штатах. Обусловленный изменениями валютных курсов ценовой эффект был относительно небольшим - номинальный действующий курс доллара уменьшился в прошлом году лишь на 1 процент (см. таблицу А.9). И хотя курс доллара по отношению к иене, немецкой марке и другим валютам, которые в рамках Европейской валютной системы привязаны к марке, снизился, его курс по отношению к валютам других крупных торговых партнеров Соединенных Штатов либо в значительной степени не изменился, либо несколько повысился, особенно по отношению к канадскому доллару (а в конце года и по отношению к мексиканскому песо).

Объем импорта Японии в 1994 году также вырос почти на 14 процентов. Влияние на доход начавшегося подъема было усилено повышением курса иены. Поскольку значительный объем товарооборота Японии приходится на страны долларовой зоны, номинальный действующий курс иены в 1994 году вырос на 8 процентов (см. таблицу А.9). Курс иены растет ежегодно начиная с 1991 года, причем

/...

по состоянию на 1994 год совокупный прирост номинального действующего курса иены составил 43 процента, а реального действующего курса - 38 процентов. В условиях дальнейшего роста курса иены в 1995 году темпы роста импорта, по прогнозам, составят порядка 10 процентов (см. таблицу А.19).

Во многом под воздействием роста курса иены Япония не смогла увеличить объем своего экспорта на мировые рынки. В 1994 году объем экспорта Японии увеличился лишь на 2 процента, а в 1995 году, по прогнозам, сократится почти на 4 процента. Именно это и явилось одной из причин, побудивших правительство подготовить новый пакет фискальных стимулов и снизить процентные ставки в апреле 1995 года, о чем говорится в главе II.

При этом в странах Западной Европы экономический подъем 1994 года привел к тому, что объем импорта, сократившийся в 1993 году почти на 4 процента, увеличился почти на 7 процентов, что, как ожидается, повторится и в 1995 году. Поскольку основными источниками поставок для западноевропейских стран являются другие западноевропейские страны, увеличение экспорта этих стран во многом отражает рост импорта.

Возросший спрос на импорт в странах Западной Европы создал также крупные экспортные возможности для стран Центральной и Восточной Европы. Долларовая стоимость экспорта этих стран с переходной экономикой возросла на 1/5, что позволило финансировать более чем 12-процентный прирост долларовой стоимости импорта, в том числе активный спрос на инвестиционные товары. Это явилось одним из факторов, способствующих возобновлению экономического роста в регионе (см. главу II). В данном случае страны региона выгодно воспользовались своей зависимостью от стран Западной Европы, на которые приходится более 50 процентов их внешнеторгового оборота <sup>1/</sup>. В отсутствие достаточной диверсификации в предстоящие годы эти страны также столкнутся с неблагоприятными последствиями такой зависимости в ходе следующего циклического спада в странах Западной Европы.

Высокие темпы роста импорта и экспорта наблюдались также в развивающихся странах, причем в основе этого явления лежало не только динамичное развитие торговли в Южной и Восточной Азии и в Китае, но и высокие внешнеторговые показатели стран Латинской Америки и Карибского бассейна (см. таблицу А.19). Вместе с тем ожидается, что в 1995 году внешнеторговый оборот развивающихся стран будет расти несколько более умеренными темпами, что обусловлено главным образом снижением темпов роста экспорта из стран Южной и Восточной Азии и Китая, а также сокращением импорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна.

---

<sup>1/</sup> Вместе с тем на страны Центральной и Восточной Европы приходится лишь 5 процентов внешнеторгового оборота стран Западной Европы (подробно о структуре и состоянии торговли стран Восточной Европы со странами Западной Европы см. Rumen Dobrinsky, "Trade restructuring in transition economies: an analysis based on trade with the European Union", DESIPA Working Paper Series, No. 8, United Nations, New York, 1994).

В 1994 году объем как экспорта, так и импорта стран Южной и Восточной Азии возрос примерно на 14 процентов. В основе таких высоких темпов роста экспорта лежали подъем в развитых странах и дальнейшее развитие внутрирегиональной торговли и увеличение экспорта в Китай. Снижение курса доллара по отношению к иене также повысило ценовую конкурентоспособность экспорта многих стран региона, валюты которых привязаны к доллару. Дальнейшая специализация стран первого и второго поколения новых индустриальных государств в быстроразвивающихся секторах электроники и связи способствовала повышению их экспортных показателей.

Рост импорта обеспечивался активным спросом на импортные капитальные товары и другие вводимые ресурсы, необходимые для быстрого роста экспорта. Этому способствовали высокие темпы роста инвестиций во многих странах. Увеличение импорта отмечалось во всех странах региона. Это привело к увеличению дефицита торгового баланса ряда стран и поставило вопрос о необходимости сокращения импорта.

Объем экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна возрос на 9 процентов, чему способствовало оживление на мировых рынках и увеличение спроса на внутрирегиональных рынках. Повышение цен на сырьевые товары и дальнейшая диверсификация в направлении готовой продукции послужили основой для значительного увеличения стоимости экспортной продукции. Вместе с тем в 1994 году темпы роста импорта превысили темпы роста экспорта, что было обусловлено экономическим ростом, снижением тарифов и наличием финансов.

В 1995 году в связи с резкой корректировкой состояния счетов текущих операций после замедления притока капитала, обусловленного мексиканским кризисом, происходит изменение сложившегося положения. Экспортные поступления будут расти более высокими темпами по сравнению с расходами на импорт, что обусловлено снижением курса валют ряда стран и снижением или замедлением темпов роста в крупнейших странах. В этой связи представляется вероятным сокращение объема импорта.

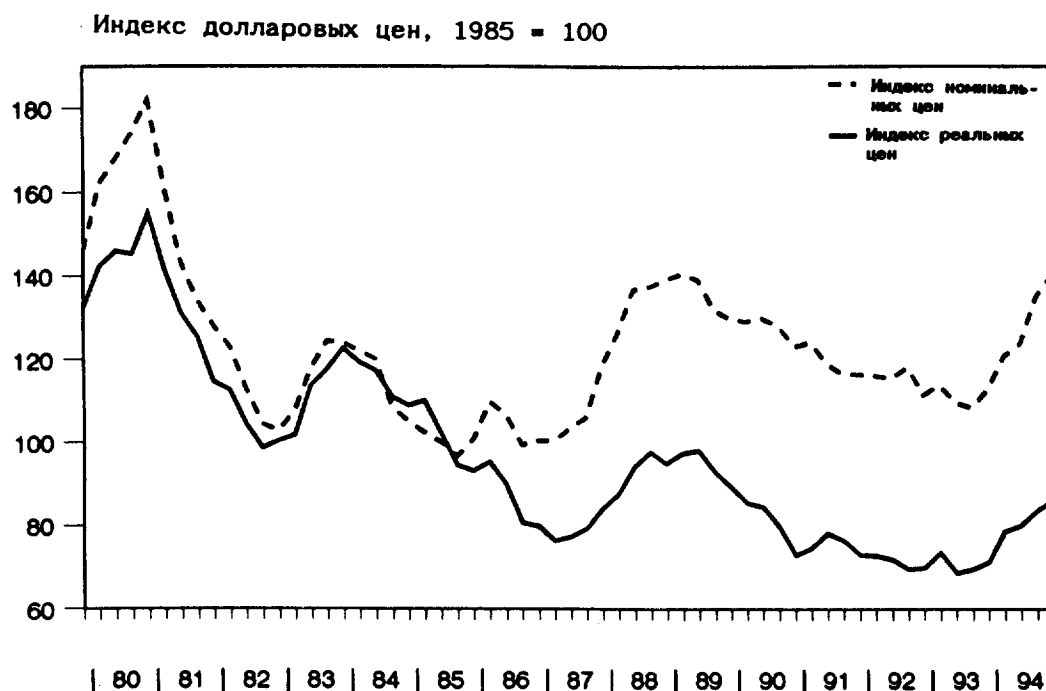
В настоящее время африканские страны находятся в выгодном положении в связи с увеличением спроса на экспортируемые ими товары. В 1994 году экспортные поступления стран, не являющихся экспортерами нефти, возросли вследствие повышения цен на экспортные сырьевые товары. В странах зоны франка темпы роста экспорта определялись снижением курса франка КФА в январе 1994 года (см. таблицу II.5), но при этом объем импорта уменьшился. В 1994 году увеличение объема импорта наблюдалось в странах-импортерах нефти, а в странах-экспортерах нефти объем импорта сократился, причем аналогичная тенденция прослеживалась и в области экспорта. Экономический подъем в Южной Африке способствовал резкому увеличению объема импорта в 1994 году.

В 1994 году удельная стоимость экспортных товаров африканских стран в долларах впервые за весь период с 1990 года возросла, а в 1995 году, впервые после 1990 года, ожидается улучшение условий торговли. В 1995 году, как представляется, произойдет дальнейшее увеличение экспортных поступлений в связи с повышением цен на нефть. Сложившаяся ситуация подчеркивает неизменную зависимость стран Африки от сырьевых товаров, несмотря на определенную диверсификацию в направлении нетрадиционного экспорта.

### Новое повышение цен на нетопливные сырьевые товары

Наметившееся к концу 1993 года изменение в динамике цен на сырьевые товары вылилось в 1994 году в существенное и повсеместное их повышение, причем индекс долларовых цен на экспортируемые нетопливные сырьевые товары возрос на 17 процентов (см. таблицу А.21). Это увеличение, в пересчете на цены на экспортную промышленную продукцию развитых стран, составило 16 процентов, что обусловлено увеличением индекса экспортных цен на промышленную продукцию развитых стран с рыночной экономикой менее, чем на 1 процент. Индекс долларовых цен в настоящее время вновь достиг максимальной величины, отмеченной до спада; вместе с тем индекс реальных цен сохраняется на значительно более низком уровне (см. диаграмму III.2).

**Диаграмма III.2. Цены на нетопливные сырьевые товары, экспортируемые развивающимися странами, 1980-1994 годы**



**Источник:** ЮНКТАД и Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

**Примечание:** "Реальная" цена представляет собой номинальную цену, скорректированную на индекс экспортных цен на промышленную продукцию промышленно развитых стран.



Увеличение средних цен на все основные группы сырьевых товаров за год измеряется двузначной величиной. В основе роста цен на продовольственные товары лежит 34-процентное увеличение цен на рис и 20-процентное увеличение цен на сахар. Увеличение цен на кофе на 118 процентов (по сравнению с ориентировочной ценой 1989 года, установленной в Международном соглашении по кофе) и рост цен на какао на 23 процента обусловили повышение цен на тропические напитки.

Благоприятные возможности для стран - экспортеров сырьевых товаров, как представляется, связаны с дефицитом предложения на мировых рынках, а также с обусловленным экономическим подъемом ростом спроса. Неблагоприятные погодные условия в основных странах-производителях привели к сокращению производства и экспорта ряда сельскохозяйственных сырьевых товаров, например риса, сахара, натурального каучука и кофе. Кроме того, некоторое повышение мировых цен на определенные виды полезных ископаемых и металлы было вызвано сокращением экспорта из стран с переходной экономикой. Рекордные объемы вывоза таких сырьевых товаров, как алюминий, свинец, никель и цинк из этих стран в период с 1989 года привели к снижению цен на рынках полезных ископаемых и металлов.

Кроме того, повышению цен на алюминий и кофе способствовало заключение производителями этих сырьевых товаров соглашения об ограничении объема экспорта. В частности, план ограничения экспорта кофе, осуществление которого началось в октябре 1993 года, привел к уменьшению глобальных запасов и вызвал значительный рост цен в начале 1994 года. К середине года цены более чем удвоились и продолжали расти до самого высокого за последние восемь лет уровня, после того как заморозки и засухи уничтожили 40 процентов урожая бразильского кофе в 1994/95 сельскохозяйственном году. Благодаря соглашению между основными производителями о сокращении объема выплавки и ограничении экспорта цены на алюминий возросли за год на 30 процентов.

Сохраняющиеся высокие уровни потребления сырья в Соединенных Штатах, высокие темпы экономического роста стран Азии, Китая и ряда стран Латинской Америки относятся к числу факторов роста спроса, обусловившего повышение цен. Дальнейшее повышение темпов роста промышленного производства в Японии и Западной Европе придало дополнительный импульс росту спроса и повышению цен. Увеличение импорта продовольствия и других сырьевых товаров в страны с переходной экономикой также способствовало росту цен на некоторые сырьевые товары, на торговле которыми неблагоприятно сказались нарушение внешнеторговых связей этих стран в последние годы.

Рост цен на некоторые сырьевые товары происходит также, как представляется, под воздействием спекулятивных закупок. Иными словами, более высокие цены по фьючерсным товарным контрактам и товарным контрактам с опционами на протяжении большей части года привели к повышению цен на соответствующие товары. Так, стоимостной и физический объем торговли товарными контрактами на крупнейших товарных биржах в 1994 году достиг рекордных уровней.

Спрос на эти контракты со стороны институциональных инвесторов отражал главным образом ощущение того, что цены на некоторые виды сырьевых товаров, особенно на полезные ископаемые и металлы, были занижены, поскольку реальные цены в последние годы снизились до рекордно низких уровней. В условиях обусловленного ростом спроса подъема и в ожидании дальнейшего роста цен в период подъема считалось, что

в отношении поступлений от таких сырьевых товаров существуют благоприятные перспективы по сравнению с доходом на облигации, акции и другие финансовые активы. Кроме того, товарные контракты представляли дополнительные возможности для диверсификации портфельных инвестиций и хеджирования на случай инфляции и роста процентных ставок, поскольку считалось, что между ценами на эти контракты и ценами на другие финансовые активы существует слабая, а иногда и отрицательная корреляционная связь, а с инфляцией - позитивная корреляционная связь.

Международные механизмы, направленные на стабилизацию сырьевых рынков, в 1994 году преимущественно бездействовали. В настоящее время лишь Международное соглашение по натуральному каучуку предусматривает создание буферных запасов для стабилизации цен. Однако буферный запас этого соглашения был исчерпан в октябре 1994 года после резкого повышения цен на каучук во второй половине года. В начале 1995 года было заключено новое международное соглашение, которое должно вступить в силу в 1996 году. В 1993/94 году были заключены новые соглашения по кофе и какао, которые, однако, не содержали стандартных экономических положений в целях стабилизации цен. Перспективы заключения новых международных соглашений между производителями и потребителями представляются незначительными. Первоначальный успех соглашений производителей в плане повышения цен на кофе и алюминий может подтолкнуть производителей к заключению аналогичных соглашений по другим сырьевым товарам. Вместе с тем правительства стран-потребителей не стремятся присоединяться к таким совместным механизмам, поскольку, как представляется, в долгосрочной перспективе прослеживается тенденция к превышению предложения над спросом и к снижению цен.

Скромные результаты все еще действующих соглашений вновь подчеркивают необходимость разработки в большей степени ориентированных на рынок стратегий регулирования цен. Выдвинутые в последнее время Всемирным банком, Международным валютным фондом, ЮНКТАД и другими наблюдателями предложения предусматривают более широкое использование странами - экспортерами сырьевых товаров стратегий хеджирования для регулирования связанных с их сырьевым экспортом ценовых рисков <sup>2/</sup>.

Имевшиеся на начало 1995 года данные указывают на то, что до конца года цены на сырьевые товары будут расти менее высокими темпами или даже будут снижаться, что обусловлено совокупным воздействием снижения темпов экономического роста в Соединенных Штатах, сокращением спроса на импорт в Мексике и снижением темпов экономического роста в других странах Латинской Америки. Вместе с тем рост промышленного производства, который, вполне вероятно, произойдет в Японии, странах Западной Европы и быстро развивающихся районах Азии, будет способствовать поддержанию цен на сырьевые товары на высоком уровне. Повышение процентных ставок и

---

<sup>2/</sup> См., например, World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1994 (Washington, D.C., April, 1994); Carmen Reinhart and Peter Wickham, "Commodity prices: cyclical weakness or secular decline?", *IMF Staff Papers*, vol. 41 (June 1994), pp. 175-213; "Contribution to the improvement of the functioning of commodity markets", report by the UNCTAD secretariat (TD/B/CN.1/10, 27 August 1993); и C.W. Morgan, A.J. Rayner and C.N. Ennew, "Price instability and commodity futures markets", *World Development*, vol. 22, No. 11 (November 1994), pp. 1729-1736.

низкие инфляционные ожидания в Соединенных Штатах уже привели к отказу от товарных контрактов в пользу традиционных приносящих процентный доход активов в первые месяцы 1995 года. Вследствие этого цены на некоторые соответствующие сырьевые товары по сравнению с 1994 годом несколько снизились. На некоторых рынках уже проявилась реакция поставщиков на рост цен - увеличение объема производства, более широкое использование заменителей базовых сырьевых товаров, включая более эффективную рекуперацию металлолома, а также отказ стран от ограничения экспорта в период сохранения высоких цен. Эта тенденция, как ожидается, приведет к возникновению избыточного предложения и снижению цен на многие сырьевые товары в течение года.

### Мировой рынок нефти

В условиях относительно устойчивого мирового экономического подъема и замедления спада в спросе на нефть в бывшем Советском Союзе, а также в том случае, если Ираку будет по-прежнему запрещено экспортировать нефть, мировой спрос на нефть сравняется с предложением, что приведет к ощутимому повышению цен на нефть в 1995 году. В этом случае средний уровень цен на нефть, как ожидается, возрастет в 1995 году до 17-18 долл. США за баррель <sup>3/</sup>, особенно в том случае, если Организация стран - экспортеров нефти (ОПЕК) сохранит действующие в настоящее время квоты на производство.

Вместе с тем более теплая зима, а также возможность дальнейшего наращивания производства в странах, не являющихся членами ОПЕК, может оказать понижающее давление на уровень цен, что подорвет стремление ОПЕК к ограничению производства. В среднесрочном плане на мировом рынке нефти может произойти умеренное сокращение предложения, обусловленное главным образом изменениями в структуре спроса, хотя, как ожидается, предложение нефти при существующем уровне цен будет весьма значительным (см. главу X). Цены на нефть могут колебаться как в сторону повышения, так и в сторону понижения, но в целом в среднесрочной перспективе можно считать, что в реальном выражении они будут оставаться неизменными.

В 1994 году произошло увеличение мирового спроса на нефть, вызванное главным образом повышением темпов экономического роста в развитых странах с рыночной экономикой. За исключением Африки, спрос на нефть в развивающихся странах продолжал расти высокими темпами, особенно в Китае, странах Восточной и Юго-Восточной Азии. За последние пять лет потребление нефти в странах Африки практически не увеличивалось, что является свидетельством низких темпов экономического роста и, в некоторых случаях, нехватки запасов (см. таблицу А.39).

Потребление нефти в развитых странах с рыночной экономикой увеличилось в 1994 году почти на 1 млн. баррелей в день (мбд), несмотря на повышение эффективности использования энергии, что явилось отражением более высоких темпов экономического роста в этих странах. Высокий спрос на нефть в Японии, обусловленный расширением использования нефти в производстве энергии, компенсировал более низкий, чем ожидалось, рост потребления нефти в Соединенных Штатах и в Западной Европе, что было обусловлено необычно теплой погодой в четвертом квартале 1994 года. Рост

---

<sup>3/</sup> Использованный здесь показатель уровня цен представляет собой среднюю текущую цену по корзине семи сортов сырой нефти ОПЕК.

спроса на нефть в развитых странах с рыночной экономикой стимулировался также общим снижением цен на нефтепродукты в Соединенных Штатах и Японии. Вместе с тем в странах Западной Европы средний уровень потребительских цен на нефтепродукты возрос, несмотря на существенное снижение цен на сырую нефть, что было обусловлено увеличением налогов в ряде стран, особенно в Германии, Италии и в Соединенном Королевстве.

В 1994 году производство сырой нефти в мире возросло в связи с ростом спроса. Производство нефти в странах, не являющихся членами ОПЕК, возрастало более быстрыми темпами, чем в странах - членах ОПЕК, впервые за весь период с 1985 года, что во многом было вызвано резким увеличением добычи в Норвегии и в Соединенном Королевстве (см. таблицу А.40). Значительно возросло производство и в развивающихся странах, не являющихся членами ОПЕК, особенно в Анголе, Аргентине, Эквадоре, Индии, Омане, Вьетнаме и Йемене, а в таких странах, как Папуа-Новая Гвинея и Тунис, объем производства сократился. Некоторое увеличение добычи нефти наблюдалось в Китае и Мексике. Производство в бывшем Советском Союзе сократилось на 11 процентов, в результате чего совокупное сокращение производства за период с 1989 года составило почти 50 процентов, что отражает сохраняющиеся проблемы в области эксплуатации инфраструктуры и совершенствования методов добычи нефти <sup>4/</sup>. Производство в Соединенных Штатах также продолжало сокращаться в связи со старением нефтяных месторождений; оно достигло самого низкого уровня за период с 1954 года. В других странах мира произошло умеренное увеличение производства.

Увеличение запасов в странах, не являющихся членами ОПЕК, как представляется, будет продолжаться в течение следующих нескольких лет в связи с дальнейшим ростом производства в Северном море и замедлением крупного спада производства в странах - членах Содружества Независимых Государств (СНГ). Рост производства в Соединенном Королевстве, Норвегии и ряде развивающихся стран, по-видимому, будет достаточным, чтобы компенсировать сокращение производства в Соединенных Штатах и в других районах, где наблюдается быстрое истощение нефтяных месторождений. Представляется, что наращиванию производства в СНГ будет предшествовать дальнейшее сокращение производства нефти вследствие неадекватной эксплуатации месторождений. Уменьшение запасов и старение месторождений в Соединенных Штатах также могут привести к дальнейшему постепенному сокращению производства. Вместе с тем сокращение производства в Соединенных Штатах может быть компенсировано разработкой новых прибрежных месторождений в Мексиканском заливе.

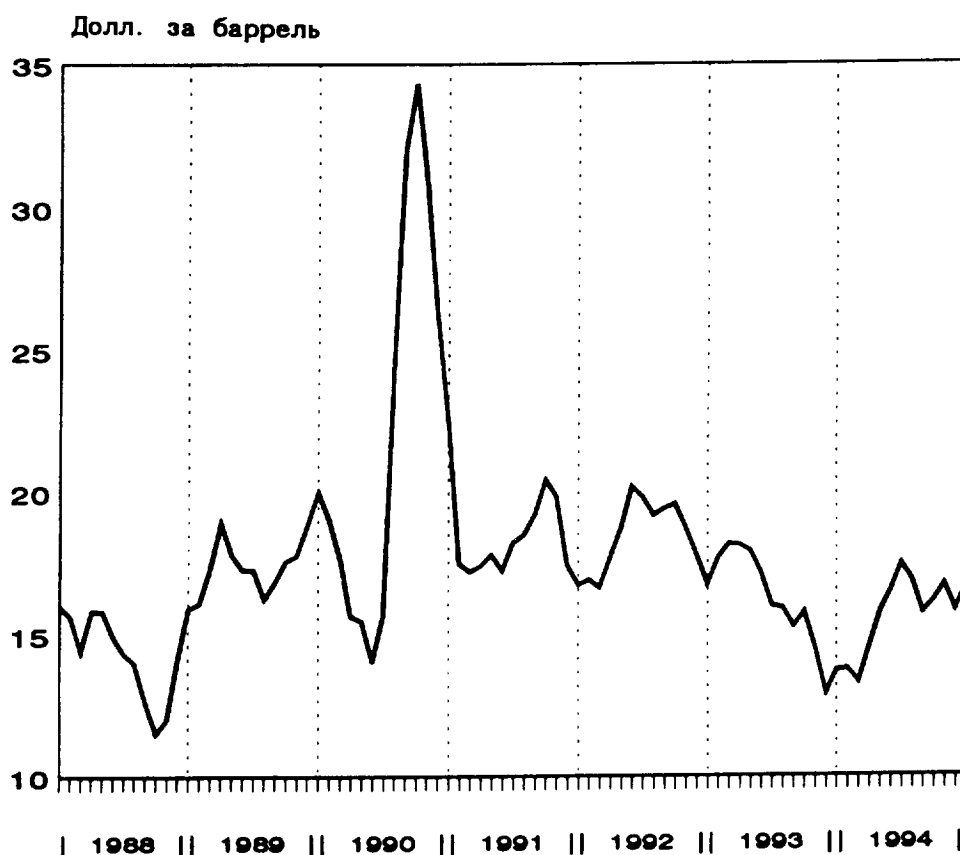
Динамика цен на нефть в 1994 году отражала относительно высокий спрос на нефть в сочетании с незначительными нарушениями поставок, вызванными забастовкой нефтяников в Нигерии, гражданской войной в Йемене и решениями ОПЕК в отношении уровней производства. В начале года цены на нефть находились на необычно низком уровне (см. диаграмму III.3) вследствие резкого увеличения производства нефти в Северном море в сочетании с наличием значительных запасов нефти. Во втором квартале года произошло некоторое повышение цен на нефть, обусловленное холодами в

---

<sup>4/</sup> Несмотря на резкое сокращение производства в Российской Федерации, экспорт нефти из бывшего Советского Союза увеличился с 2,2 мбд. в 1993 году до 2,4 мбд. в 1994 году. Это стало возможным в силу еще более значительного сокращения внутреннего потребления нефти, в результате чего появилась возможность увеличить экспорт нефти.

Соединенных Штатах и повышением темпов экономического роста в промышленно развитых странах. На встрече стран - членов ОПЕК в июне 1994 года было принято решение о сохранении производства на неизменном уровне, и это способствовало повышению цен. Так, текущие цены возросли с 13,6 долл. США за баррель в первом квартале года до более 16 долл. США за баррель в третьем и четвертом кварталах. Принятое странами - членами ОПЕК в ноябре 1994 года решение заморозить производство на один год способствовало сохранению цен на высоком уровне, поскольку в противном случае произошло бы их снижение вследствие необычно теплой погоды в Северной Америке и Европе. Это решение, как представляется, развеяло сомнения рынка в отношении взглядов ОПЕК на уровни производства, что в предшествующие годы оказывало понижающее воздействие на цены.

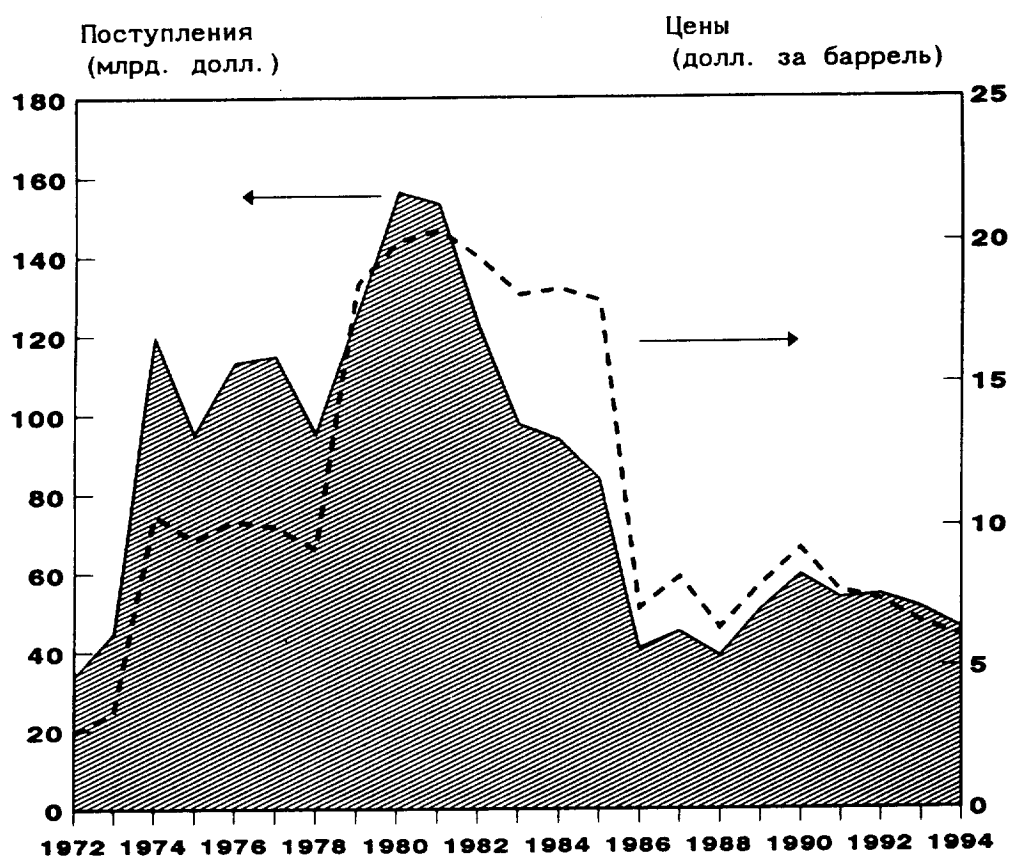
**Диаграмма III.3. Средняя текущая цена по корзине сортов сырой нефти ОПЕК, 1988-1994 годы**



**Источник:** данные ОПЕК.

Несмотря на это, средняя цена на нефть в 1994 году в размере 15,6 долл. США за баррель по корзине ОПЕК была самой низкой за период с 1988 года и самой низкой с 1973 года с точки зрения покупательной способности по сравнению с экспортом готовой продукции промышленно развитых стран (см. диаграмму III.4). В результате этого общие поступления от нефти стран - членов ОПЕК в 1994 году были меньше половины уровня 1974 года после корректировки на инфляцию.

**Диаграмма III.4. Цены на нефть и экспортные поступления ОПЕК в долл. США по курсу 1974 года, 1972-1994 годы а/**



**Источник:** Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, на основе изданий ОПЕК, Annual Statistical Bulletin и United Nations, Monthly Bulletin of Statistics.

а/ Номинальная цена, скорректированная на индекс экспортных цен на промышленную продукцию промышленно развитых стран.

Это имеет весьма важное значение для некоторых членов ОПЕК, поскольку поступления от экспорта нефти составляют более 90 процентов их инвалютных поступлений. Поступления от экспорта нефти стран - членов ОПЕК росли высокими темпами в 70-е годы, затем несколько сократились, а в 1986 году упали до почти одной четвертой максимального уровня, зарегистрированного в 1980 году. С тех пор они несколько возросли, но за последние два года сократились почти на 18 млрд. долл. США (или 14 процентов) (см. таблицу А.42). В настоящее время поступления стран Европейского сообщества от налогообложения нефти почти вдвое превышают поступления стран - членов ОПЕК от ее продажи.

Крупнейшим импортером нефти в мире являются Соединенные Штаты, за которыми следуют Япония, Германия, Франция, Италия, Республика Корея и Испания. В 1994 году эти семь стран импортировали почти 24 мбд, и на них приходилось 70 процентов общего объема торговли нефтью в этом году. В 1994 году, по данным "Американ петролеум инститьют", импорт нефти Соединенных Штатов впервые превысил 50 процентов потребления. Зависимость от импорта нефти является значительно более высокой в других крупных странах-импортерах нефти и составляет почти 100 процентов во Франции, Германии, Италии, Японии, Республике Корея и Испании.

Вместе с тем за последние два десятилетия степень зависимости от импортируемой нефти в большинстве развитых стран с рыночной экономикой была существенно уменьшена за счет изменений в национальной промышленности, мер экономии энергии, использования альтернативных источников энергии и создания запасов нефти на случай чрезвычайных нарушений поставок. В настоящее время такие запасы могут обеспечить импортные потребности в течение трех месяцев. В частности, стратегический нефтяной запас Соединенных Штатов, составляющий свыше 600 млн. баррелей нефти, может обеспечить удовлетворение импортных потребностей в течение двух месяцев.

#### **Инвестиции и чистая передача финансовых ресурсов**

В 1990 году некоторые наблюдатели высказывали озабоченность в связи с недостаточностью объема мировых накоплений, что могло бы оказать сдерживающее воздействие на рост инвестиций и мирового производства в среднесрочной перспективе. Вскоре после этого промышленно развитые страны вступили в период спада, и на повестку дня встал вопрос о недостаточном объеме расходов, а не накоплений. В условиях нового повышения спроса вновь стала высказываться озабоченность в связи с адекватностью мировых накоплений.

#### **Накопления, необходимые для финансирования мировых инвестиций**

Оценка совокупного объема накоплений в мире представляет собой чрезвычайно сложную задачу. Данные об объеме накоплений отдельных стран обычно представляют собой остаток дохода, не используемого для финансирования текущих расходов, в том числе правительства, частных лиц и компаний. Вместе с тем оценка объема инвестиционных расходов производится напрямую, и в том случае, если глобальный объем инвестиций увеличивается, это означает, что увеличился и объем мировых накоплений, необходимых для "финансирования" таких инвестиций. На диаграмме III.5 представлены оценочные данные о совокупных инвестициях в странах, на которые приходится свыше 90 процентов мирового производства <sup>5/</sup>. Из нее следует, что доля

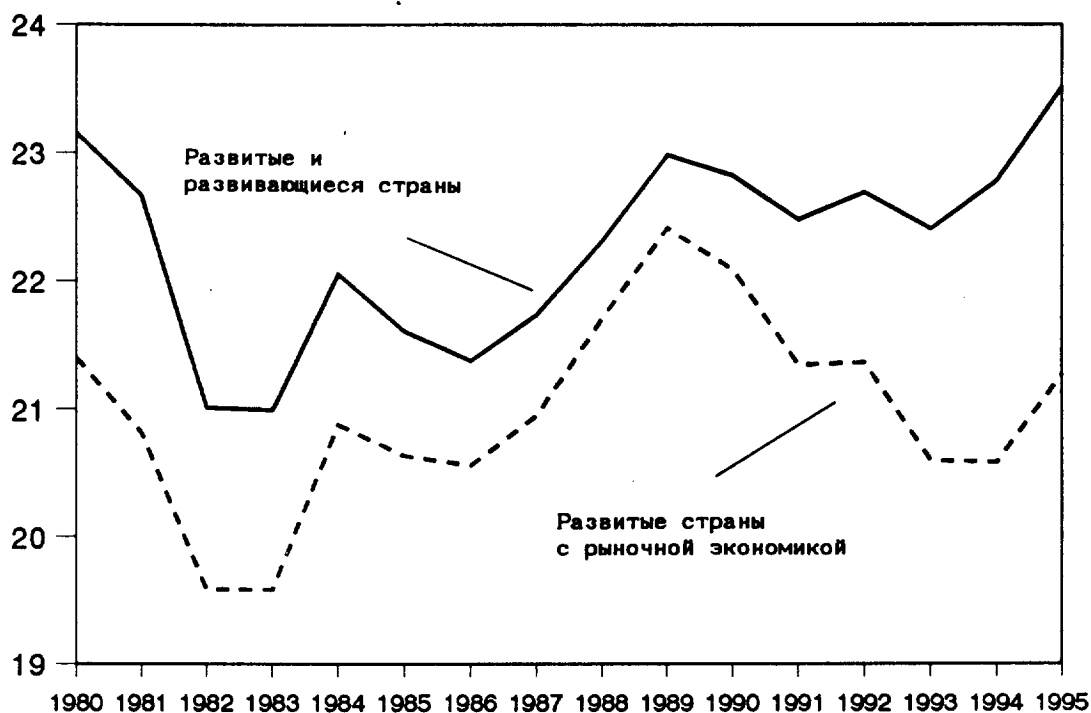
---

<sup>5/</sup> Основным исключением здесь являются страны с переходной экономикой, главным образом потому, что данные о национальных счетах некоторых этих стран являются, как представляется, весьма неточными (см. введение к статистическому (продолжение...)

мировых инвестиционных расходов росла с выходом из спада начала 80-х годов; в отличие от того, что наблюдалось в 80-е годы, во время спада 90-х годов доля глобальных инвестиций существенно не уменьшилась. Кроме того, текущий глобальный подъем имеет существенный инвестиционный компонент, вследствие чего происходит рост общей доли инвестиций 6/.

Диаграмма III.5. Доля инвестиций в производстве, 1980-1995 годы

Доля в ВВП  
(Цены и валютные курсы 1990 года)



Источник: Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций

5/ (... продолжение)

приложению); кроме того, данные за период 80-х годов по этим странам не являются сопоставимыми с оцениваемыми данными.

6/ Здесь необходимо сделать оговорку: данные представлены в неизменных ценах, а цены на инвестиционные товары снижались по отношению к ценам на другие товары и услуги. Таким образом, оцениваемая в неизменных ценах доля инвестиций и, следовательно, мировых накоплений за счет текущего дохода может не возрастать (трудности со сбором данных и прогнозированием не позволяют произвести оценку данных в неизменных ценах за последние годы). Вместе с тем имеются основания считать, что индексы цен не дают полного представления о темпах снижения относительных цен на инвестиционные товары, главным образом вследствие повышения качества, в связи с чем увеличение доли инвестиций в реальном выражении может быть занижено.

/...



Возникший в 90-е годы разрыв между темпами роста глобальных инвестиций и нормами накопления в промышленно развитых странах был следствием динамичного экономического развития во многих развивающихся странах, особенно в Азии и регионе Тихого океана. Практически весь объем инвестиций в этих странах финансировался за счет внутренних накоплений. Так, хотя чистая передача финансовых ресурсов в страны Азии (за исключением стран Западной Азии) стала положительной в 1993 году, что указывает на то, что для финансирования валовых внутренних инвестиций в дополнение к валовым внутренним накоплениям использовались и иностранные накопления, их величина была весьма незначительной по сравнению с размерами экономики этих стран. В предшествующие годы этот регион даже был чистым поставщиком ресурсов в другие страны мира (см. таблицу III.1).

Таблица III.1. Чистая передача финансовых ресурсов по группам развивающихся стран, 1984-1994 годы a/

(В млрд. долл. США)

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>b/</u>
Африка	3,2	-7,3	2,0	-3,2	3,6	0,3	-10,9	-6,9	-2,2	1,0	-0,9
в том числе: страны Африки к югу от Сахары <u>c/</u>	2,8	3,1	6,0	6,0	7,6	5,8	8,0	8,6	10,5	9,5	7,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	-35,1	-30,3	-12,2	-18,3	-21,9	-27,5	-26,8	-7,9	11,2	17,8	19,6
Западная Азия	18,1	24,1	29,3	23,8	26,6	19,3	8,3	47,8	43,1	30,4	34,1
Другие страны Азии	-4,1	4,1	-11,6	-30,0	-17,3	-10,8	-7,7	-3,4	-3,2	10,7	2,5
в том числе: Китай	-0,4	12,3	7,1	-0,5	3,6	-4,7	-10,9	-12,0	-5,8	10,6	-3,4
Четыре экспор- тера промыш- ленной продук- ции <u>d/</u>	-9,1	-12,1	-23,1	-30,3	-25,4	-21,5	-10,8	-6,0	-6,3	-10,1	-7,5
Все развивающиеся страны	-22,9	-14,7	4,9	-30,8	-15,4	-22,1	-30,0	32,7	50,0	67,1	52,5
Пояснительные статьи:											
Выборка из 93 стран <u>e/</u>	-29,2	-17,3	-4,5	-33,9	-32,2	-29,4	-27,1	-0,8	16,5	45,3	48,4
15 стран - крупных должников <u>f/</u>	-40,8	-40,6	-22,3	-28,6	-31,3	-36,7	-32,7	-12,9	3,1	16,0	15,7

Источник: Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, на основе данных МВФ, официальных национальных и других источников (пояснительные статьи см. статистическое приложение, таблица A.27).

a/ На основе расходов (за вычетом баланса платежей по товарам, услугам и частным переводам без учета инвестиционного дохода).

b/ Предварительные данные.

c/ За исключением Нигерии и Южной Африки.

d/ Гонконг, Республика Корея, Сингапур и китайская провинция Тайвань.

e/ 93 страны-импортера капитала, по которым имеется больший объем данных. Подробную аналитическую информацию см. в таблице A.27.

f/ Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Эквадор, Мексика, Марокко, Нигерия, Перу, Филиппины, Уругвай, Венесуэла и бывшая Югославия.

/...

Озабоченность в связи с адекватностью мировых накоплений вновь возникла после неожиданного роста долгосрочных процентных ставок в начале 1994 года. Говорилось о том, что увеличение инвестиций в находящихся на этапе подъема странах, возможно, начало оказывать давление на рынки капитала. Вместе с тем спрос на "кредитные деньги" на рынках капитала не равноценен спросу на дополнительные накопления для финансирования инвестиций. Кроме того, имеются другие факторы, объясняющие относительно резкое повышение долгосрочных процентных ставок. В частности, ужесточение денежно-кредитной политики в Соединенных Штатах внезапно лишило прибыли тех, кто приобрел значительный объем облигаций с использованием краткосрочных кредитов.

В целом до сих пор пока ничто не указывает на нехватку глобальных накоплений. Маловероятным представляется и возникновение такой нехватки в будущем. Кроме того, поскольку правительства большинства промышленно развитых стран твердо привержены сокращению бюджетного дефицита (см. главу IV), опасения того, что частные заемщики могут быть вытеснены с финансовых рынков государственными заемщиками, представляются необоснованными.

Это не означает, что нехватка финансовых средств невозможна. Так, такая нехватка возникла в Мексике в преддверии валютного кризиса в декабре 1994 года, и можно утверждать, что аналогичная ситуация сложилась и в Соединенных Штатах. В последнем случае можно говорить о том, что курс доллара упал потому, что чистой финансовой передачи средств в Соединенные Штаты в размере дополнительно 30 млрд. долл. США в 1994 году оказалось недостаточно для покрытия более крупного торгового дефицита Соединенных Штатов (см. таблицу А.26). Фактически можно говорить о том, что неадекватные или чрезмерные потоки финансовых средств на международных рынках приводят к крупномасштабным курсовым диспропорциям.

#### **Необычные изменения валютных курсов в 1994 и 1995 годах**

В 1994 году и особенно в начале 1995 года в развитии валютных рынков наступил один из наиболее бурных периодов со времени введения плавающих валютных курсов в начале 70-х годов. Внезапно курсы валют широкого круга стран претерпели одновременные и весьма значительные изменения. Курс доллара по отношению к японской иене и немецкой марке упал до рекордно низкого уровня, однако по отношению к канадскому доллару несколько вырос. При этом курсы фунта стерлингов, французского франка, итальянской лиры, испанской песеты и шведской кроны вновь резко снизились по отношению к немецкой марке, тогда как курс самой немецкой марки упал до рекордно низкого уровня по отношению к иене. Кроме того, резкое падение курса мексиканского песо имело неблагоприятные последствия для валют других стран Латинской Америки.

Неожиданно резкое падение курса доллара происходило в условиях активного экономического роста, низких темпов инфляции, сокращения бюджетного дефицита и роста процентных ставок, что в целом обычно ведет к повышению курса национальной валюты. Нынешнее финансовое положение Соединенных Штатов с точки зрения как бюджетного дефицита, так и доли непогашенного государственного долга в ВВП по крайней мере ничем не отличается от положения Германии и Японии.

Вместе с тем в последние годы Соединенные Штаты столкнулись с серьезным ухудшением состояния торгового баланса, обусловленным главным образом значительным превышением реальных темпов роста внутреннего спроса в стране над показателями

Германии и Японии. Разница в относительных темпах роста была усугублена тем, что в отличие от Германии или Японии в Соединенных Штатах наблюдается высокая эластичность спроса на импорт по доходу и низкая норма внутренних накоплений по сравнению с внутренними инвестициями. Вследствие этого в Соединенных Штатах, как правило, происходит серьезное ухудшение состояния баланса торговли товарами и услугами - и поэтому возрастает необходимость в притоке финансовых ресурсов из-за рубежа - каждый раз, когда темпы экономического роста страны превышают темпы экономического роста ее основных торговых партнеров.

Кроме того, в этой связи следует отметить, что спрос на экспортную продукцию Соединенных Штатов снизился вследствие спада в Мексике, изменения валютных курсов в Европе и неизменно высокого курса иены, что ограничивает темпы экономического подъема в Японии. Поэтому Соединенным Штатам приходится финансировать существенный дефицит торгового баланса. Кроме того, будучи страной, принимающей инвестиции, Соединенные Штаты начали производить существенные чистые выплаты за рубеж по статье инвестиционного дохода, составившие в 1994 году 42 млрд. долл. США, что вдвое больше показателя двухгодичной давности (см. таблицу А.26). Таким образом, для обеспечения чистой передачи финансовых средств и чистой выплаты инвестиционного дохода необходим более крупный чистый приток капитала.

В дополнение к этому частный сектор Соединенных Штатов стал крупным поставщиком средств в другие страны мира, особенно в рамках прямых инвестиций и приобретения иностранных ценных бумаг. В 1993 году совокупный вывоз средств по этим статьям составил 178 млрд. долл. США; в 1994 году этот показатель составлял 119 млрд. долл. США. Американские институциональные инвесторы осуществляют диверсификацию своих портфельных инвестиций на мировых рынках <sup>7/</sup>. Это означает, что, несмотря на значительное сокращение вывоза банковского капитала, Соединенным Штатам необходим крупный приток капитала для покрытия вывоза капитала по этим статьям и обеспечения чистого притока ресурсов в национальную экономику.

В то же время иностранные, и в первую очередь японские, инвесторы все более неохотно покупают американские ценные бумаги вследствие падения курса доллара. Неуклонное снижение курса доллара привело к тому, что с начала 80-х годов японские инвесторы терпят колоссальные совокупные курсовые убытки по долларovým активам. В условиях нового роста курса иены и ухудшения состояния балансов вследствие дальнейших внутренних убытков по недвижимости и ценным бумагам японские инвесторы и компании стали еще более осторожно относиться к долгосрочным инвестициям в зарубежные активы. Кроме того, японские инвесторы осуществляют вывод некоторых зарубежных авуаров, что ведет к дальнейшему повышению курса иены.

В течение ряда лет в 80-х годах вывоз долгосрочного капитала из Японии превышал даже крупное положительное сальдо по счетам текущих операций. Это положение изменилось в 1991 году, когда был зарегистрирован приток долгосрочного капитала в Японию по линии как портфельных инвестиций, так и займов (см. таблицу А.26). В этом году наблюдался также обусловленный положительным сальдо по счетам текущих операций весьма крупный отток краткосрочного капитала, составивший порядка 111 млрд. долл. США. Хотя чистый отток долгосрочного капитала

---

<sup>7/</sup> Кризис в Мексике, возможно, несколько приостановил вывоз портфельных инвестиций, однако ни в коей мере не нарушил этой долгосрочной тенденции.

возобновился в 1992 году, его объем был значительно ниже, чем положительное сальдо по счетам текущих операций. Обусловленную этим разницу необходимо было финансировать за счет потенциально более нестабильного вывоза краткосрочного капитала (хотя этот вывоз в определенной степени осуществлялся в виде сокращения краткосрочных обязательств Японии).

Стремясь избежать дополнительных долларовых рисков, в последние годы Япония расширяет финансирование многих азиатских заемщиков посредством выраженных в иенах займов, что ведет к переносу бремени курсовых рисков, вызванных низким курсом доллара, на иностранных заемщиков. Для покрытия этих займов и ограничения валютных убытков центральные банки стран Азии все в большей степени переводят свои колоссальные инвалютные резервы в иены. Это могло стать одной из дополнительных причин снижения курса доллара по отношению к иене.

Что касается немецкой марки, то радикальное изменение ожиданий в отношении уровня процентных ставок, как представляется, привело к резкому росту курса марки. Предполагаемый размер процентной разницы в пользу доллара был пересмотрен в сторону понижения, поскольку стало очевидным, что уровень процентных ставок за пределами Соединенных Штатов, особенно в Японии, снижаться больше не будет. Проведенное Бундесбанком 30 марта 1995 года неожиданное сокращение ставок, направленное на снижение темпов роста курса марки, не привело к изменению ожиданий. В то же время представляется маловероятным новый раунд агрессивного ужесточения денежно-кредитной политики в Соединенных Штатах. Все это уменьшило привлекательность доллара и подстегнуло рост курса марки.

Снижение курса доллара по отношению к марке всегда неблагоприятно сказывается на состоянии европейских валют, поскольку в этом случае приток долларовых средств в Германию является непропорционально большим, чем в другие страны континента. Вместе с тем в начале 1995 года озабоченность в связи с крупным государственным долгом и дефицитом, а также в связи с политической неопределенностью вызвала бегство одновременно от валют многих европейских стран. Инвесторы стали избавляться от валют Франции, Италии, Португалии, Швеции, Соединенного Королевства и в меньшей степени Бельгии, Дании и Норвегии. Это бегство капитала было ориентировано преимущественно на марку. Окончание "холодной войны" во многом устранило риски, некогда связывавшиеся с немецкими финансовыми рынками. Вследствие этого в период политической и финансовой неопределенности инвесторы стремятся вкладывать средства не в безопасные доллары, как это было в прошлом, а в надежные марки. Это оказывает дополнительное повышательное воздействие на курс немецкой марки не только по отношению к более слабым европейским валютам, но и по отношению к доллару.

В целом довольно трудно определить единую коренную причину всех бед, затрагивавших доллар и другие валюты. Так, одни лишь базовые экономические показатели не могут в полной мере объяснить столь широкий диапазон колебаний или чрезвычайную неустойчивость валютных курсов. Представляется, что изменение курсов валют, обусловленное изначально базовыми экономическими показателями, приобрело столь сильную рыночную инерцию, что это привело к экстремальным колебаниям курсов широкого круга валют.

### Финансирование чистой передачи средств в развивающиеся страны

В 1994 году развивающиеся страны в целом четвертый год подряд были получателями крупного чистого притока финансовых ресурсов, хотя его объем был почти на 15 млн. долл. США меньше, чем в 1993 году (см. таблицу III.1). В сочетании с высокими темпами роста экспортных поступлений это облегчило достижение отмеченных выше двузначных показателей прироста объема импорта.

Уровень официальных резервов возрос почти на 80 млрд. долл. США, в результате чего их стало достаточно для покрытия импортных потребностей в течение четырех месяцев (включая платежи по процентам). В определенной степени это увеличение было связано с ростом долларовой стоимости недолларовых активов вследствие снижения курса доллара по отношению к йене и другими резервным валютам (см. таблицу A.27). Вместе с тем увеличение объема резервов по неизменному курсу составило свыше 50 млрд. долл. США.

Это явление, безусловно, наблюдалось во всех странах. Мексика, в частности, столкнулась с сокращением резервов с рекордного уровня в 29 млрд. долл. США в конце февраля 1994 года до 6 млрд. долл. США к концу года. Так, сокращение уровня резервов в странах Латинской Америки в 1994 году, показанное в таблице A.28, было полностью обусловлено сокращением резервов в Мексике; без учета показателей Мексики уровень резервов в странах Латинской Америки возрос на 8 млрд. долл. США (по неизменному курсу). Уровень резервов в странах Африки к югу от Сахары (за исключением Нигерии и Южной Африки) также возрос как в номинальном выражении, так и в соотношении с объемом импорта.

В целом в 1994 году произошло повышение качества финансовых компонентов потоков капитала в развивающиеся страны. Иными словами, по выборке из 93 стран - импортеров капитала, по которым имеются достаточно подробные данные, чтобы провести обоснованную оценку финансовых потоков, можно говорить об уменьшении чистого притока краткосрочных и спекулятивных средств. Вместе с тем наблюдалось увеличение чистого притока прямых инвестиций, среднесрочных и долгосрочных кредитов из частных источников (особенно облигаций и синдицированных займов), а также субсидий из официальных и частных источников (см. таблицу A.27). В наибольшей степени это явление наблюдалось в странах Азии, хотя объем прямых инвестиций в страны Латинской Америки также возрос. Общее состояние баланса передачи ресурсов стран Африки к югу от Сахары практически не изменилось, хотя по Африке в целом наблюдался отток ресурсов, вызванный тем, что объем средств, расходуемых на выплату процентов и вывоз капитала, превышал объем средств, поступающих из-за границы (см. таблицу A.27).

В 1994 году чистая передача средств в страны Африки по линии официальных займов была положительной, а в страны Африки к югу от Сахары - в значительной степени положительной, тогда как в странах Латинской Америки восьмой год подряд наблюдался отток ресурсов по линии официальных займов (см. таблицу A.27). Это положение изменится в 1995 году в связи с тем, что в январе Международный валютный фонд (МВФ) заключил с Мексикой соглашение о резервном кредитовании на 18 месяцев на сумму почти 18 млрд. долл. США, что значительно больше общей суммы кредитных обязательств Фонда в 1994 году (почти 9 млрд. долл. США, из которых около 7 млрд. долл. США предназначены для развивающихся стран).

В целом же в 1994 году развивающиеся страны продолжали осуществлять чистое погашение займов МВФ, хотя в рамках Расширенного фонда структурной перестройки были произведены чистые выплаты в размере порядка 1 млрд. долл. США по линии льготных займов (см. таблицу А. 29) 8/. Чистые выплаты Всемирного банка развивающимся странам и странам с переходной экономикой оставались положительными, но если из чистых потоков капитала вычесть процентные платежи в размере порядка 8 млрд. долл. США, полученная величина чистой передачи ресурсов Банка будет отрицательной, что наблюдалось на протяжении всего десятилетия 9/.

Несмотря на это, объем кредитных обязательств МВФ и группы Всемирного банка в 1994 году возрос (см. таблицы А. 29 и А. 34). Объем займов, предоставленных всеми региональными банками развития в 1994 году, сократился, за исключением, однако, Европейского банка реконструкции и развития, продолжительность кредитной деятельности которого измеряется всего лишь четырьмя годами. В наибольшей степени сократился объем кредитов, предоставляемых Африканским банком развития и Международным фондом сельскохозяйственного развития (таблица А. 34).

Такое положение в кредитной области находит отражение и в эволюции внешней задолженности развивающихся стран. При увеличении общего размера задолженности примерно на 7 процентов объем задолженности по многосторонним кредитам вырос лишь на 4 процента, причем практически весь объем таких кредитов приходится на льготные займы (см. таблицу А. 36). Иными словами, хотя на развивающиеся страны по-прежнему приходится небольшая доля заемных операций на мировых рынках капитала (развивающиеся страны получили примерно 10 процентов среднесрочных и долгосрочных международных кредитов в 1994 году, о чем свидетельствуют данные в таблице А. 31), они все шире используют возможности для выхода на эти рынки. Так, стоимость облигаций и среднесрочных банковских займов, предоставленных развивающимся странам, возросла в 1994 году более чем на 50 млрд. долл. США.

В частности, некоторые страны-заемщики из Азии и Латинской Америки смогли получить довольно крупные займы. Вернее, до возникновения мексиканского кризиса отдельные развивающиеся страны, известные под названием "новых рынков", без труда заключали значительное число соглашений о финансировании. Несмотря на это, участники финансового рынка стали с неохотой предоставлять кредиты в 1994 году некоторым заемщикам даже до декабрьских событий в Мексике; в частности, Мексика начала размещать свои облигации ("tesobonos") отчасти вследствие негативного отношения рынка к традиционным формам кредитования.

---

8/ Фонд произвел более крупные чистые выплаты (свыше 2 млрд. долл. США) странам с переходной экономикой в 1994 году, главным образом по линии Фонда системных преобразований (см. таблицу А. 30). Однако полномочия на принятие обязательств по линии этого Фонда истекли в апреле 1995 года.

9/ Банк имел "отрицательное сальдо" движения средств по линии своего механизма коммерческого кредитования с 1987 года; однако положительная передача средств в рамках Международной ассоциации развития, являющейся механизмом льготного кредитования банка, до 1991 года превышала отток средств (см. World Bank, World Debt Tables, 1994-95, Washington, D.C., December 1994, p. 194). См. также Göran Ohlin, "The negative net transfers of the World Bank", in UNCTAD, International Monetary and Financial Issues for the 1990s: Research Papers for the Group on Twenty-Four, vol. V (United Nations publication, Sales No. E.95.II.D.3), pp. 1-13.

/...

Указанные облигации представляли собой относительно краткосрочные внутренние ценные бумаги правительства Мексики, выраженные в песо, доход по которым, вместе с тем, был привязан к доллару, с тем чтобы владельцы этих ценных бумаг не несли риска курсовых убытков. Поскольку курс песо по отношению к доллару к началу 1995 года упал примерно на 40 процентов, погашение обязательств по этим ценным бумагам стало обходиться Мексике весьма недешево; однако в конечном счете владельцы таких облигаций были защищены от убытков. Тем не менее после кризиса участники рынка весьма неохотно шли на кредитование многих развивающихся стран, и статистические данные о кредитовании за первый квартал 1995 года, как ожидается, будут свидетельствовать о резком сокращении объема кредитования. Вместе с тем, поскольку базовая ситуация во многих развивающихся странах по-прежнему остается многообещающей, ожидается, что число заемщиков вновь существенно возрастет, но они, возможно, станут более разборчивыми.

В большинстве случаев, однако, страны Африки имели возможности получать такие кредиты. Вместо этого ресурсы предоставлялись главным образом по официальным каналам. Одной из причин этого является то, что способность африканских стран обслуживать долг по-прежнему остается весьма незначительной. Одним из признаков этого является то, что в 1994 году задолженность по погашению капитальной суммы долга и платежей по процентам стран Латинской Америки уменьшилась, а в странах Азии этот показатель составлял менее 2 процентов валовой суммы долга, тогда как задолженность Африки в 1994 году вновь возросла как в абсолютном выражении, так и в процентном выражении от валовой суммы долга, составив почти 18 процентов от общего объема непогашенной задолженности. Отношение суммы внешнего долга к ВВП в странах Африки более чем вдвое превышает показатель других развивающихся регионов мира; а аналогичный показатель стран Африки к югу от Сахары (за исключением Нигерии и Южной Африки) почти вдвое превышает показатель Африки в целом (см. таблицу А.37).

Вместе с тем, поскольку большая часть долга Африки приходится на льготные займы, коэффициенты обслуживания долга являются не столь чрезмерными, как может показаться на основании вышеприведенных статистических данных; вместе с тем они все же превышают возможности многих африканских стран. Так, в 1994 году на страны Африки к югу от Сахары приходилось 9 из 13 соглашений об изменении структуры долга, заключенных по линии Парижского клуба, который является многосторонним форумом, в рамках которого обычно решаются вопросы, связанные с двусторонними официальными кредитами (см. таблицу А.38). Международное сообщество все чаще сталкивается также с необходимостью отказа от сложившейся практики и вынуждено искать новые пути облегчения бремени некоторых из этих стран и, возможно, и других стран с низким уровнем дохода, связанного с обслуживанием долга по кредитам многосторонних учреждений. Долгое время считалось, что такая задолженность не подлежит реструктуризации (см. главу VII).

В конечном счете странам Африки необходимо иметь возможность более широко использовать внешние средства из частных источников, поскольку некоторые другие части развивающегося мира уже начали делать это. Во многих случаях, однако, получить доступ к этим новым источникам, как представляется, не так уж быстро. Для этого требуется проведение обоснованной политики и достижение определенных успехов в возобновлении устойчивого экономического роста. Но для этого также требуется создание и поддержание доверия рынка в мире чрезвычайно несовершенной информации, в котором - о чем свидетельствуют события в Латинской Америке после мексиканского кризиса - участники рынка могут руководствоваться стадным инстинктом. В этой связи

/...

международное сообщество начало в последнее время рассматривать механизмы, которые могли бы, в частности, убедить финансовые рынки в надежности внутреннего положения в конкретных странах и предотвратить рост трудностей до того, как они достигнут кризисных масштабов.

Временный комитет МВФ разработал двоякую стратегию решения новых проблем. Одним из аспектов этой стратегии является усиленное "наблюдение" МВФ за экономической политикой стран-членов. Консультации Фонда с правительствами по вопросам экономической политики будут проводиться чаще, а дискуссии и доклады МВФ станут более откровенными. Кроме того, Фонд будет стремиться к получению более своевременной и надежной информации от стран и, соблюдая конфиденциальность, изыскивать, возможно, более широкую аудиторию для рассмотрения потребностей в связи со страновой политикой.

Однако в признание того, что "надлежащая" политика не обеспечивает полную защиту от кризиса платежеспособности, второй аспект новой стратегии Фонда направлен на укрепление ресурсов Фонда в целях предоставления кредитов странам-членам. Эти кредиты будут предоставляться по обычным каналам (в данном случае уже проводится одиннадцатый общий пересмотр квот), а также в рамках обновленных и расширенных общих соглашений о кредитовании, которые будут обеспечивать быстрое проведение краткосрочных валютных операций с большим числом стран по сравнению с числом стран, имеющих право на осуществление таких операций. Директор-распорядитель МВФ также предложил провести общее распределение специальных прав заимствования (СДР), что, в частности, может привести к укреплению ликвидности развивающихся стран, хотя в настоящее время представляется маловероятной возможность обеспечения требуемой поддержки утверждения нового распределения СДР. Тем не менее представляется, что ширится поддержка необходимости укрепления Расширенного фонда структурной перестройки и создания механизма, предложенного в прошлом году правительством Соединенного Королевства, предусматривающего обеспечение его самостоятельности посредством приносящего доход фонда, который мог бы быть создан на поступления от продажи определенной части золотых авуаров МВФ (см. главу VII).

Однако в конечном счете именно фактическая политика правительств и более общие аспекты инвестиционного климата будут определять использование отдельными национальными заемщиками различных видов международного капитала; международный надзор или диалог играют в этой связи лишь вспомогательную роль. В некоторых случаях удавалось привлекать некоторые формы капитала за счет создания крупных возможностей получения прибылей от спекулятивной деятельности даже для финансирования нерациональной политики. Это может дать ресурсы для крупной чистой передачи, необходимой для финансирования увеличения импорта. На определенном этапе может даже сложиться впечатление того, что внутризкономическое положение является более прочным, чем оно есть на самом деле (например, в плане снижения темпов инфляции и уровня реальных процентных ставок). Однако такой приток капитала также повышает уязвимость перед крахом нерациональной политики, бегством капитала и резкой структурной корректировкой.

Как всегда, необходимо разрабатывать такую политику, которая благоприятствует структурной перестройке и одновременно стимулирует инвестиции и рост, а также может своевременно корректироваться с учетом непредвиденных, но при этом неизбежных изменений в обстановке. Как говорится в главе V, развивающиеся страны добились немалых успехов в учете именно этих проблем.



**Часть вторая**

**ВЗГЛЯД НА ТЕКУЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ПОЛИТИКИ**



#### Глава IV

### **ПРЕДЕЛЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ**

В период после второй мировой войны основными целями разработки краткосрочной политики в развитых странах с рыночной экономикой были преодоление экономического спада и борьба с высокими темпами инфляции. Хотя с помощью проводимой политики страны добивались разной степени успеха, инструменты политики считались весьма эффективными. Сегодня эта точка зрения имеет больше нюансов. Мнение о том, что макроэкономическая политика является необходимым условием и эффективным средством избежания критических точек экономического цикла, по-прежнему широко распространено. Однако возможность осуществления "точной настройки" в краткосрочной перспективе с помощью макроэкономического регулирования как такового считается ограниченной.

Заметной отличительной чертой макроэкономического регулирования стали скорее усилия правительств по поддержанию "доверия" в глазах национальных и международных субъектов экономической деятельности. Постоянной целью политики, по-видимому, стало обеспечение устойчивых и предсказуемых макроэкономических условий. Так, хотя правительство будет принимать меры по борьбе с экономическим спадом и инфляционными потрясениями - и в некоторых случаях осуществлять интервенцию в целях поддержания обменного курса в установленном диапазоне, - эти меры считаются временным отходом от долгосрочной цели достижения и поддержания стабильного уровня цен с помощью проведения жесткого кредитно-денежного регулирования и устойчивой бюджетной политики.

#### **Чего можно и чего нельзя добиться с помощью бюджетно-финансовой политики**

В последние годы бюджетно-финансовая политика - использование изменений в совокупных государственных расходах и налоговых поступлениях с целью оказания влияния на совокупный спрос и объем производства - в значительной мере уступила свои позиции. Однако мало кто будет отрицать, что государство играет важнейшую роль в стимулировании экономического роста в долгосрочном плане с помощью надлежащей системы расходования средств и сбора налогов. Прямые и косвенные пути государственного воздействия на экономику по-прежнему считаются исключительно важным средством осуществления капиталовложений - как в материальные активы, так и в человека, - не говоря о том, что оно придает особый импульс научно-техническому прогрессу, например посредством поддержания фундаментальных исследований и подготовки научно-исследовательских кадров.

Предметом сомнений является скорее способность бюджетно-финансовой политики вывести экономику "на грань производственных возможностей" и удерживать ее в этом состоянии бесконечно долгое время, не дав толчка инфляционному циклу. Большинство считает, что бюджетно-финансовая политика имеет иное, более прагматическое применение - сокращение амплитуды циклических колебаний вокруг кривой роста потенциально возможного объема производства; но даже в этом случае дискреционным

мерам отводится весьма ограниченная роль 1/. Иными словами, основной набор бюджетно-финансовых инструментов, который используется для сдерживания колебаний экономического цикла, считается не дискреционными мерами, а скорее "автоматическими стабилизаторами", выполняющими в государственном бюджете роль предохранителей, которые автоматически срабатывают в случае углубления застоя или чрезмерного расходования средств в частном секторе. Примерами являются страхование на случай безработицы, дополнительные выплаты к доходам и другие соответствующие льготы, которые автоматически и временно возрастают в периоды вялой экономической активности. Прогрессивный подоходный налог выполняет сходную функцию, поскольку в условиях сокращения доходов взимаемый налог оказывается меньше, чем в периоды их увеличения, поэтому личный доход после уплаты налогов менее чувствителен к колебаниям совокупного спроса, чем валовой личный доход.

Когда в развитых странах с рыночной экономикой обеспечивается симметричное применение автоматических стабилизаторов для избежания высших и низших точек экономического цикла, они являются эффективными. Например, построенная Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) модель показывает, что в среднем применение автоматических стабилизаторов сокращает циклические колебания объема производства почти на 40 процентов 2/. Однако трудности могут возникнуть, когда правительства смягчают спросопонизательный эффект стабилизаторов с помощью дискреционной политики, как они делали это с начала 70-х годов 3/.

Иными словами, способность правительств успешно проводить активную бюджетно-финансовую политику на постоянной основе больше не считается очевидной. С помощью бюджетно-финансовой экспансии можно стимулировать оживление экономики, находящейся в полосе спада, путем устранения временной недостаточности спроса; однако бюджетно-финансовое стимулирование должно проводиться своевременно, в надлежащих дозах и прекращаться, как только начнут появляться явные признаки экономического подъема. Проблема в том, что лаг между моментом признания необходимости бюджетно-финансового стимулирования и моментом произведения расходов или сокращения налогов может быть весьма длительным. Более того, момент признания такой необходимости может произойти спустя длительное время после ее возникновения.

---

1/ В критических исследованиях прослеживаются два основных направления: сторонники одного направления отстаивают неэффективность увеличения дефицита государственного бюджета в целях стимулирования экономического роста (см. John J. Seater, "Ricardian equivalence", Journal of Economic Literature, vol. XXXI, No. 1 (March 1993), pp. 142-190); а сторонники другого направления утверждают, что меры бюджетно-финансового стимулирования имеют временный, неопределенный и крайне труднокоординируемый эффект (см. Vito Tanzi, "International coordination of fiscal policies: current and future issues", в Fiscal Policy, Economic Adjustment and Financial Markets, Mario Monti, ed. (Washington, D.C., International Monetary Fund, and Milan, Centro di Economia Monetaria e Finanziaria, 1989), pp. 7-37; однако см. также комментарий к этой статье Рудигера Дорнбуша в том же издании, стр. 38-45).

2/ W. Leibfritz, D. Roseveare and P. van den Noord, "Fiscal policy, government debt and economic performance", Working Paper, No. 144 (Paris, Economic Department, OECD, 1994), p. 13.

3/ См., например, N. Roubini and J. Sachs, "Political and economic determinants of budget deficits in the industrial democracies", European Economic Review, vol. 33 (May 1989), pp. 903-933.

Вследствие задержек с признанием необходимости, принятием решений и их осуществлением, а также неизбежных ошибок при прогнозировании экономической активности бюджетно-финансовое стимулирование нередко проводится слишком поздно, длится слишком долго и тем самым приводит к перегреву экономики на фазе быстрого подъема в экономическом цикле 4/; а поскольку в законодательстве, разрешающем проведение бюджетно-финансового стимулирования, отсутствует оговорка о сроках действия, для повышения налогов или сокращения расходов требуется принятие нового законодательного акта. Разумеется, сформировать парламентскую коалицию в поддержку борьбы с экономическим спадом гораздо проще, чем коалицию в поддержку сокращения спроса: разница в том, что в одном случае нужно решить "чьего вола отдать на заклание", а в другом - сколько новых волов раздать.

Приведенные выше соображения не означают, что принятие дискреционных бюджетно-финансовых мер в ответ на экономические потрясения исключается во всех случаях. Однако необходимость в дискреционном стимулировании должна быть явной. Таковым, пожалуй, является случай, когда, например, глубокий циклический спад усугубляется неблагоприятными структурными изменениями. Недавним примером такой ситуации была ситуация в Японии. С марта 1992 года по февраль 1994 года в условиях резкого замедления экономического роста, наличия огромного объема избыточных мощностей в результате чрезмерных капиталовложений в предшествующий период и растущих опасений по поводу состояния банковской системы после лопнувшего спекулятивного финансового "вздутия" правительство Японии последовательно осуществило пять пакетов бюджетно-финансовых мер, на которые было выделено около 30 трлн. иен 5/. Бюджетно-финансовое стимулирование помогло экономике преодолеть наиболее критические фазы экономического спада. Кроме того, дальнейших инициатив после февраля 1994 года, незадолго до преодоления низшей точки экономического спада, не предпринималось, хотя правительство приняло решение отсрочить отмену временных налоговых послаблений на два года 6/.

В целом решение вопроса о том, следует ли применять дискреционные меры бюджетно-финансового стимулирования, например сокращение налогов, затрудняется тем, что беспорядочное расходование дополнительных средств - в тех случаях, когда, скажем, дополнительное потребление считается таким же эффективным, как и дополнительные капиталовложения, - не всегда является надлежащим ответом на ослабление совокупной экономической активности: все зависит от причин экономического спада. Так, все чаще высказывается мнение о том, что проведение

---

4/ О ситуации в Соединенных Штатах см. Christina D. Romer and David H. Romer, "What ends recessions?", National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 4765 (June 1994).

5/ Подробнее см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1994 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.II.C.1), подраздел, озаглавленный "Скромные результаты усилий по оживлению экономики в Японии".

6/ Кроме того, в октябре 1994 года правительство провозгласило десятилетнюю программу капиталовложений на 1995-2004 годы взамен программы на период 1991-2000 годов, объем которой был почти на треть меньше. Это, разумеется, предшествовало происшедшему в начале 1995 года землетрясению, вызвавшему массовые разрушения в городе Кобе, для восстановления которого потребуется значительный объем дополнительных расходов.

бюджетно-финансовой политики является надлежащей мерой только в ответ на временные нарушения спроса, тогда как "постоянные" нарушения требуют изменений в экономических структурах и корректировки цен производственных факторов <sup>7/</sup>. Например, значительное увеличение объема государственных расходов в большинстве стран ОЭСР после первого нефтяного потрясения в 1973 году не предотвратило роста безработицы и ускорения темпов инфляции.

На практике трудно провести различие между временными и постоянными нарушениями, и вероятность ошибок при определении первоисточника нарушений велика. В частности, сокращение спроса в результате изменения трендовых или потенциальных темпов экономического роста может быть ошибочно принято за недостаточность совокупного спроса и вызвать введение в действие компенсирующих мер бюджетно-финансовой политики. В 70-е годы и в начале 80-х годов это, по-видимому, происходило во многих странах, столкнувшихся с проблемой замедления роста производительности. В результате принятие необходимых корректирующих мер откладывалось, а постоянное бюджетно-финансовое стимулирование, направленное на недопущение падения объема производства, обеспечивало весьма скромный его прирост и вызывало увеличение прироста государственного долга.

Тем не менее бюджетно-финансовой политике по-прежнему отводится определенная роль в регулировании спроса, как правило посредством действия автоматических стабилизаторов и в отдельных случаях посредством принятия дискреционных мер; однако правительства, по-видимому, все более неохотно идут на применение мер бюджетно-финансового стимулирования в целях борьбы с цикличностью экономического роста.

Так, руководители стран, за которыми пристально следят специалисты по финансовым рынкам, все громче высказывают опасения о том, что правительства не могут "позволить себе" проводить бюджетно-финансовое стимулирование или хотя бы допустить неограниченное действие автоматических стабилизаторов в периоды вялой экономической активности. В самом деле во время экономического спада 1975 года во всех ведущих странах ОЭСР бюджетно-финансовое стимулирование предшествовало оживлению. Однако в начале 80-х годов и тем более в начале 90-х годов действие автоматических стабилизаторов во многих странах по крайней мере отчасти компенсировалось ужесточением дискреционной политики <sup>8/</sup>, а во время следующего циклического спада правительства многих стран, возможно, будут вынуждены нейтрализовать действие автоматических стабилизаторов, если, по их мнению, меры бюджетно-финансовой консолидации, принятые на этапе экономического оживления, не были успешными.

Такая утрата бюджетно-финансовой гибкости во многом объясняется быстрым ростом государственного долга в 80-е и 90-е годы. В развитых странах с рыночной экономикой, вместе взятых, отношение валовой суммы государственного долга к валовому внутреннему продукту (ВВП), по оценкам ОЭСР, составляло около 70 процентов

---

<sup>7/</sup> См., например, G.M. Caporale, "Fiscal solvency in Europe: budget deficits and government debt under European Monetary Union", National Institute Economic Review (May 1992), pp. 69-77.

<sup>8/</sup> Например, в рамках нынешнего цикла ограничительные меры бюджетно-финансовой политики на этапе экономического спада были введены в Австрии, Бельгии, Германии, Испании, Италии, Канаде, Нидерландах, Новой Зеландии, Португалии и Финляндии.

в 1994 году по сравнению с 41 процентом в 1980 году <sup>9/</sup>; однако являются ли 70 процентов ВВП "опасным" уровнем для государственного долга? Или таким уровнем являются 100 процентов? Как это узнать?

#### Какой уровень государственного долга является чрезмерным?

Стандартного правила определения приемлемого уровня государственного долга или даже компонентов, учитываемых при расчете показателя долга, не существует <sup>10/</sup>. К государственному долгу обычно относят валовую сумму финансовых обязательств центральных и местных органов власти и органов власти на уровне штатов и провинций, а также отдельных официальных учреждений, включая обычно пенсионные фонды и органы социального страхования. Однако государственный долг обычно не включает государственные пенсионные обязательства, под которые не выделены средства.

Разумеется, государственный долг в определенных размерах желателен, даже необходим. Будучи, как правило, безрисковым активом, государственные облигации традиционно являются одним из основных источников семейных сбережений. Однако этот механизм работает не только на уровне личных доходов, государственные пенсионные планы и планы социального страхования также практикуют вложение избытка доходов в государственные облигации, накапливая тем самым ресурсы для использования в последующие годы. Государственные долговые инструменты с более коротким сроком погашения также являются привлекательным средством безрискового краткосрочного вложения излишних средств. Кроме того, будучи самым широко используемым и высоколиквидным финансовым активом государственные ценные бумаги являются инструментом, который предпочитают использовать центральные банки при проведении "операций на открытом рынке", когда они увеличивают денежную массу в обращение путем покупки облигаций или уменьшают ее путем их продажи.

Однако государственные ценные бумаги не просто являются важными финансовыми активами для каждой страны с рыночной экономикой, правительства должны финансировать и финансируют долгосрочные государственные капиталовложения за счет заемных средств. Например, рядовым налогоплательщикам нет смысла в течение одного года оплачивать полную стоимость канализационной системы, которая будет служить им и их потомкам в течение 50 лет. Кроме того, правительства должны заимствовать и заимствуют средства на краткосрочной основе для оплаты текущих расходов до ожидаемого поступления налогов, которые обычно выплачиваются ежеквартально.

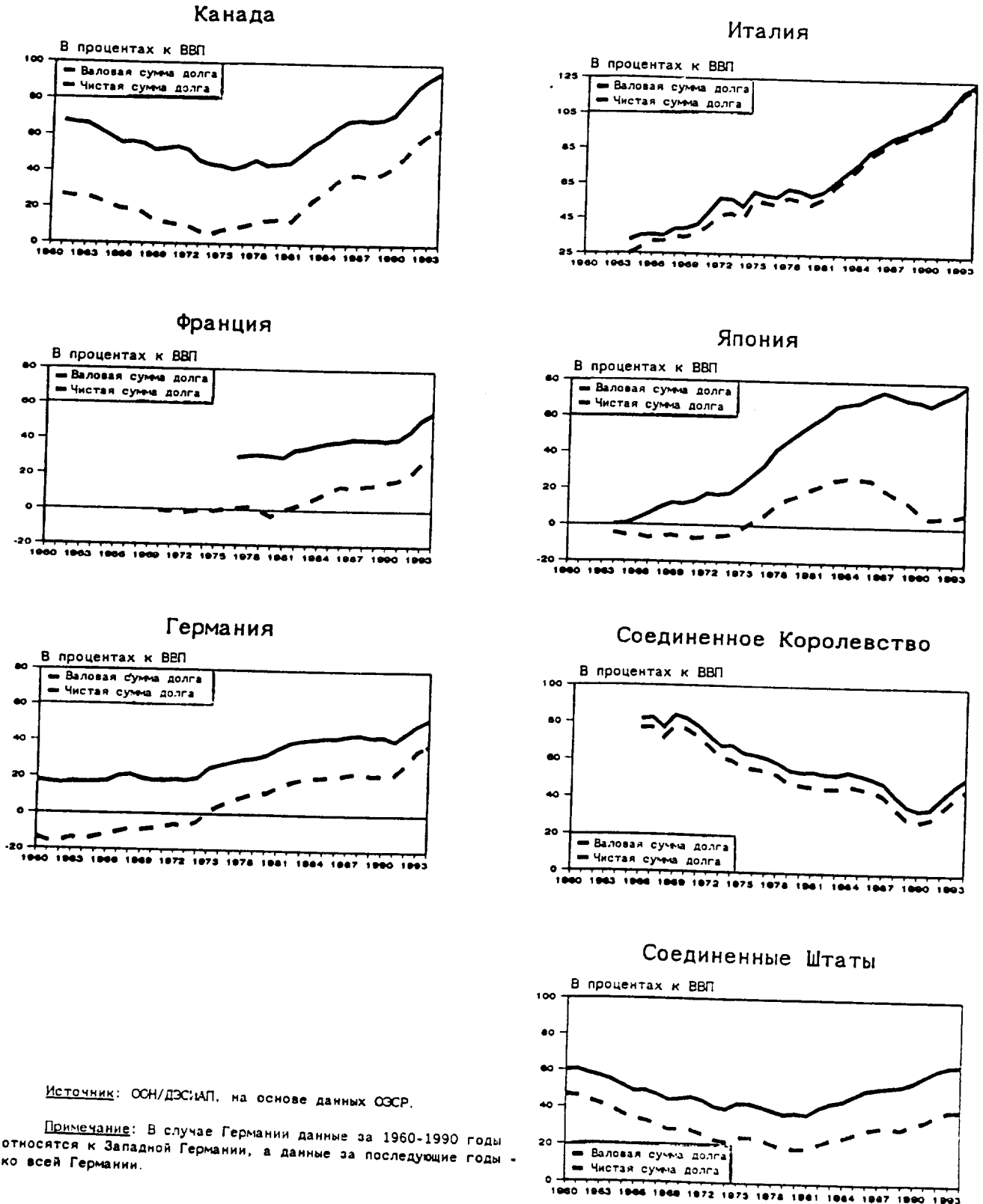
Таким образом, государственный долг в определенных размерах абсолютно необходим, и на протяжении большей части послевоенного периода совокупный объем государственного долга не доставлял особого беспокойства руководителям в большинстве промышленно развитых стран. Так, в трех из семи крупнейших промышленно развитых стран отношение государственного долга к ВВП сокращалось на протяжении значительной части послевоенного периода. В Канаде и Соединенных Штатах Америки коэффициент долга сокращался в 60-е и 70-е годы, а в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии - на протяжении 80-х годов (см. диаграмму IV.1). Значительная часть долга в этих трех странах была накоплена в период второй мировой войны.

---

<sup>9/</sup> OECD Economic Outlook, No. 56 (December 1994) p. A36.

<sup>10/</sup> Анализ различных показателей приемлемости см. в работе O. Blanchard and other, "The sustainability of fiscal policy: new answers to an old question", OECD Economic Studies, No. 15 (autumn 1990), pp. 7-36.

Диаграмма IV.1. Государственный долг семи крупнейших промышленно развитых стран, 1960-1994 годы



Источник: ООН/ДЭСИП, на основе данных ОЭСР.

Примечание: В случае Германии данные за 1960-1990 годы относятся к Западной Германии, а данные за последующие годы - ко всей Германии.



Тем не менее к середине 90-х годов почти во всех развитых странах с рыночной экономикой (за исключением одной Ирландии) в течение нескольких лет наблюдался рост коэффициента долга; но достигли ли эти коэффициенты долга чрезмерно высокого уровня? Европейский союз установил отношение долга к ВВП в размере максимум 60 процентов в качестве одного из критериев при определении того момента, когда страны-члены могут вступить в последний этап перехода к Экономическому и валютному союзу; однако этот показатель, по-видимому, не имеет под собой никакой разумной основы, за исключением того, что он примерно равен среднему показателю по Европейскому союзу в период согласования Маастрихтского договора о создании Европейского союза <sup>11/</sup>. Кроме того, во время недавнего экономического спада государства, входящие вместе с Японией в Группу семи, призывали ее проводить бюджетно-финансовую политику, направленную на стимулирование роста, при этом повсеместно высказывались опасения по поводу дефицита бюджета Соединенных Штатов. В тот момент коэффициент государственного долга Японии составлял порядка 70 процентов, тогда как аналогичный показатель в Соединенных Штатах составлял около 60 процентов.

Вместе с тем правительство может иметь также финансовые активы, и поэтому, как показано на диаграмме, рассчитываются также чистые коэффициенты долга для оценки чистых финансовых обязательств государственного сектора. Если государство в целом имеет не только значительную валовую сумму долга, но и значительный объем финансовых активов, тогда вместе с увеличением стоимости заемных средств при повышении процентных ставок будут увеличиваться и процентные поступления по государственным кредитам и другим активам. Так, если вместо указанного выше сопоставления валовых коэффициентов долга Соединенных Штатов и Японии сопоставить их чистые коэффициенты долга, получится совершенно иной результат. Разница в первую очередь объясняется наличием в рамках системы социального страхования Японии весьма значительного чистого сальдо активов, что обусловлено, в частности, относительно небольшой, но быстро растущей долей пожилого населения в Японии.

Если в одних странах, например в Соединенных Штатах и Японии, разница между чистой и валовой суммой государственного долга увеличивается, то в других странах, например в Германии и Франции, она сокращается. В третьих странах, особенно в Италии, государство практически не располагает финансовыми активами.

Вопреки таким опасениям, традиционно считается, что, поскольку государственный долг выражается преимущественно в национальной валюте, практически нет необходимости беспокоиться о "банкротстве". Если кризис государственной ликвидности возникнет, руководящие кредитно-денежные учреждения смогут предоставить чрезвычайные займы, а органы власти - или по крайней мере центральное правительство - почти всегда обладают налоговыми и бюджетными полномочиями для избежания неплатежеспособности. Однако для органов власти на уровне штатов, провинций или на местном уровне, не говоря уже о специализированных официальных учреждениях, имеющих без исключения ограниченные возможности взимания налогов, банкротство иногда является результатом неэффективного государственного управления и непредвиденных финансовых потрясений. Однако долг центрального правительства в промышленно развитых странах традиционно является преимущественно "безрисковым" активом.

---

<sup>11/</sup> См. C.R. Bean, "Economic and monetary union in Europe", Journal of Economic Perspectives, vol. 6, No. 4 (autumn 1992), p. 48.

Исключение, разумеется, составляют случаи, когда ввиду ускорения темпов инфляции и сокращения реальной стоимости выплат в счет обслуживания государственного долга держатели государственных облигаций "реально" рискуют понести убытки (за исключением случаев, когда долговые обязательства индексированы или установлена подвижная процентная ставка). Именно этого и должны опасаться осторожные держатели облигаций, и, действительно, нередки случаи, когда правительство оказывается зачинателем повышения темпов инфляции, особенно когда оно финансирует дефицит путем эмиссии денег, т.е. получает кредит центрального банка для покрытия дефицита своего бюджета. Банк оплачивает облигации деньгами, которые не находятся в обращении, и затем может действовать двумя способами. Если он изымает из обращения эквивалентную сумму денег в других секторах экономики, то, финансируя дефицит государственного бюджета, он создает нехватку ликвидности в частном секторе. Если он допускает увеличение совокупной денежной массы в обращении, то объем расходов в денежном выражении увеличивается, что чревато повышением темпов инфляции.

Монетизация дефицита и введение инфляционного налога издавна являются способом, с помощью которого правительства избегают принятия трудных решений, касающихся налогообложения и расходования средств, и этот способ использовали еще первые суверенные государства, которые обесценивали свои денежные единицы, уменьшая содержание металла в монетах для чеканки дополнительных монет. Проверенным временем решением является отделение кредитно-денежных учреждений от государства. В любом случае весь вопрос заключается в способе финансирования государством своего дефицита, а не в суммарном объеме долга как таковом.

#### **Бюджетная политика в условиях минимального регулирования долга**

Таким образом, хотя сложно определить, какой уровень долга следует считать чрезмерным, совершенно ясно, что постоянно растущее отношение долга к ВВП в конечном счете достигнет неприемлемого уровня. Осторожный подход поэтому заключался бы в том, чтобы уменьшить риск достижения неприемлемого уровня путем принятия мер по предотвращению любого необоснованного повышения этого коэффициента. Поэтому, согласно широко распространенной сегодня точке зрения, приемлемым является такой комплекс мер бюджетной политики, при котором отношение государственного долга к ВВП является стабильным или уменьшается. Для этого не всегда требуется поддержание сбалансированности бюджета, достаточно иметь относительно небольшой дефицит, при котором темпы роста суммарного объема непогашенного долга по крайней мере не превышали бы темпы роста номинального ВВП. Кроме того, возможны временные скачки коэффициента в связи с циклическими колебаниями объема производства. Иными словами, требуется стабилизировать или уменьшить отношение долга к ВВП в течение экономического цикла. Однако с начала 80-х годов такую "проверку на приемлемость" прошли лишь Ирландия, Норвегия и Соединенное Королевство.

Анализ бюджетно-финансовой политики в контексте проблемы государственного долга упрощается путем выделения определенных компонентов, влияющих на динамику отношения долга к ВВП, которые можно объединить в виде следующего уравнения:

$$\dot{d} = p + (i-g)d$$

где  $d$  - отношение государственного долга к номинальному ВВП (а  $\dot{d}$  - изменение  $d$  по отношению к предыдущему году,  $p$  - отношение к ВВП первоначального дефицита государственного бюджета (т.е. баланса государственного бюджета без учета платежей по процентам),  $i$  - средняя номинальная ставка процента по государственному долгу и  $g$  - темпы роста номинального ВВП <sup>12/</sup>.

Первым компонентом в уравнении, влияющим на изменение отношения долга к ВВП, является первоначальный дефицит, и в самом деле дискреционные расходы и налоги, которые необходимо корректировать для предотвращения роста коэффициента долга, заключены в переменной  $p$ . На практике государственные доходы и расходы могут корректироваться только в определенных политически и экономически детерминированных пределах. Эти пределы могут различаться по странам, однако они, несомненно, существуют. Поэтому одним из пределов допустимого роста отношения долга к ВВП является точка, при превышении которой корректировка  $p$ , необходимая для его стабилизации, становилась бы несовместимой с имеющейся свободой маневра в отношении доходов и расходов, т.е. точка, при достижении которой для обеспечения стабилизации потребовалось бы проведение более жесткой бюджетной политики, чем представляется возможным.

Вторым компонентом роста отношения долга к ВВП является взаимосвязь между средней ставкой процента по государственному долгу и ростом номинального ВВП. Чем больше  $i-g$ , тем быстрее будет расти долг по отношению к совокупным экономическим возможностям его покрытия (при неизменном  $p$ ). Равным образом, если темпы роста номинального ВВП выше ставки процента, то отношение долга к ВВП уменьшается. При высоких темпах инфляции темпы роста номинального ВВП могут действительно превышать ставку процента.

Эти соотношения полезны для понимания изменений, происшедших в ряде промышленно развитых стран в 80-е годы. Например, в Соединенном Королевстве уменьшение коэффициента долга, показанное на диаграмме IV.1, во многом объяснялось повышением цен. Самый высокий совокупный дефицит среди западноевропейских стран отмечался в Италии и Ирландии. В результате отношение долга к ВВП в этих странах увеличилось, хотя и на меньшую величину, чем это произошло бы при отсутствии инфляции. В отличие от Ирландии и Италии совокупный дефицит вызвал непропорционально большое увеличение отношения долга к ВВП в Бельгии и Нидерландах.

---

<sup>12/</sup> Это уравнение можно вывести исходя из того, что увеличение долга равно совокупному дефициту бюджета и что дефицит можно подразделить на первоначальный дефицит и платежи по процентам (которые в свою очередь можно выразить как сумму долга, помноженную на среднюю ставку процента).

Обязательство поддерживать прочную связь своих валют с немецкой маркой вынуждало эти страны удерживать темпы инфляции на достаточно низком уровне 13/. В 90-е годы большинство развитых стран с рыночной экономикой лишилось возможности сокращать суммарный объем долга путем инфляции. Разумеется, финансовые рынки быстро реагируют на возникающие опасения по поводу возможного обесценения государственного долга под действием инфляции и, по сути, заставляют правительства платить в результате более высокий процент.

При высоком уровне долга и низких темпах инфляции бюджетные ограничения правительства заметно ужесточаются. Например, в стране с коэффициентом долга 100 процентов и процентной ставкой по крайней мере не ниже темпов роста номинального ВВП повышение процентной ставки по долгу на один процентный пункт приводит к увеличению процентного бремени на 1 процент ВВП. Для сохранения неизменного отношения долга к ВВП потребовалось бы урезать бюджет на 1 процент ВВП.

Действительно, в последние лет двадцать происходило не только увеличение коэффициентов долга и снижение темпов инфляции, но и повышение средних ставок процента по государственному долгу, что объяснялось не только проведением кредитно-денежной политики, направленной на сокращение темпов инфляции, которыми обычно вызывалось повышение процентных ставок, но и дерегулированием финансового сектора, в том числе существенными изменениями характера рынков государственных ценных бумаг.

Что касается последнего вопроса, то наблюдалась явная тенденция к усилению роли рынков в регулировании государственного долга 14/. Так, резко уменьшилось число развитых стран, которые по-прежнему требуют, чтобы банки и другие финансовые учреждения держали оговоренное количество государственных ценных бумаг, и устанавливают обязательный коэффициент ликвидности в отношении государственных ценных бумаг. Следовательно, привилегированный доступ государства к внутренним источникам финансовых средств постепенно отменяется. В большинстве развитых стран с рыночной экономикой эта тенденция в огромной степени подкрепляется устранением рычагов контроля за движением международных финансовых ресурсов. Снятие контроля за движением национальной и иностранной валюты существенно ограничило способность правительств поддерживать спрос частного сектора на государственные облигации с искусственно низким процентом. В то же время роль центральных банков как последнего

---

13/ G.M. Caporale, Loc. cit., pp. 72-73.

14/ Более полный анализ последних изменений на рынках государственных ценных бумаг см. в работах International Capital Markets: Developments, Prospects and Policy Issues (staff team led by Morris Goldstein and David Folkerts-Landau), World Economic and Financial Surveys (Washington, D.C., IMF, September 1994); и G. Bröker, Les Titres Publics et la Gestion de la Dette dans les Années 90 (Paris OECD, 1993).

гаранта новых государственных займов заметно ослабла. Например, в Италии портфель государственных долговых обязательств, находящийся в собственности центрального банка, сократился с 40 процентов в 1976 году до 13 процентов в 1989 году 15/.

Эти реформы помогают повысить привлекательность внутренних рынков государственных ценных бумаг для институциональных инвесторов внутри стран и за рубежом. Так, портфель государственных долговых бумаг, находящийся в собственности институциональных инвесторов, в большинстве стран увеличивается. Кроме того, быстрыми темпами растет физический объем трансграничных операций с государственными ценными бумагами. Например, портфель государственных долговых бумаг Германии, находящийся в собственности иностранных инвесторов, увеличился с 9 процентов в 1980 году до 26 процентов в 1992 году, а во Франции портфель государственных долговых бумаг, находящийся в собственности инвесторов-нерезидентов, увеличился с менее 1 процента в 1986 году до почти 43 процентов в 1992 году 16/. Портфель государственных долговых бумаг, находящийся в собственности иностранных инвесторов, резко увеличился также в Австралии, Италии, Канаде, Соединенном Королевстве и Швеции. В результате рынки государственных ценных бумаг разных стран становятся все более взаимосвязанными.

Действительно, различие между государственным долгом своим инвесторам и государственным долгом иностранным инвесторам не имеет такого значения, как раньше, поскольку все инвесторы частного сектора, приобретающие государственные ценные бумаги, имеют гораздо больше возможных вариантов, чем раньше. В то же время объединение ресурсов на более широкой основе (как внутри стран, так и в международном масштабе) на цели финансирования государственного долга сопровождается всё более оперативным реагированием со стороны глобальных рынков капитала. Это реагирование проявляется достаточно прямолинейным образом: чем благоприятнее рыночная оценка нынешней и будущей бюджетно-финансовой политики страны, тем дешевле ей будут обходиться заемные средства и, следовательно, тем больше будет у правительства возможностей для сохранения достаточной степени бюджетно-финансовой гибкости.

Хорошей иллюстрацией к этому общему наблюдению может служить происшедший в 1994 году в промышленно развитых странах рост доходов по государственным облигациям. В 1994 году доходы по долгосрочным облигациям в промышленно развитых странах резко увеличились в связи с существенным пересмотром прогнозов, касающихся показателей экономической деятельности, а также будущей динамики процентных ставок и обменных курсов. Однако прирост процентных ставок в разных странах был крайне неодинаковым. Так, прирост за период с февраля 1994 года по конец года варьировался от 1,2 до 4,5 процентного пункта.

Следовательно, помимо единообразного изменения рыночной конъюнктуры, произошла переоценка инвесторами индивидуальных рисков по странам. Наибольший прирост процентных ставок отмечался в Австралии, Греции, Испании, Италии, Канаде, Финляндии и Швеции, т.е. в странах со значительным дефицитом бюджета и государственным

---

15/ A. Missale and O. J. Blanchard, "The debt burden and debt maturity", American Economic Review, vol. 84, No. 1 (March 1994), p. 310.

16/ International Capital Markets ..., p. 40.

долгом. Например, разница в доходах (или "спрэд") между государственными облигациями Италии с 10-летним сроком погашения и сопоставимыми облигациями Германии в 1994 году возросла более чем вдвое и составила примерно 4,5 процентного пункта. К концу 1994 года облигации Швеции с 10-летним сроком погашения также приносили на 3,5 процентного пункта больше дохода, чем облигации Германии, - вдвое больше, чем в начале года.

Глобальный рост процентных ставок вызвал повышение стоимости обслуживания долга и усилил опасения насчет устойчивости бюджетной политики в этих странах. Нервозность на финансовых рынках объясняется существующими опасениями по поводу того, что, как и в прошлом, некоторые страны могут попытаться облегчить бремя своего долга, решив проблему с помощью инфляции. Таким образом, чтобы защитить себя от этой опасности, инвесторы требуют более высоких процентных ставок.

Если размер надбавки за риск и положение в области задолженности таким образом взаимосвязаны (повышение надбавки за риск ведет к увеличению выплат в счет обслуживания долга), то может возникнуть порочный круг: при наличии значительного объема непогашенного долга повышательная динамика процентных ставок оборачивается дальнейшим увеличением стоимости обслуживания долга и размера дефицита и долга, а такое увеличение дефицита побуждает инвесторов провести переоценку взимаемых ими надбавок за риск и процентных ставок. Результатом являются еще более высокие ставки, дальнейшее ухудшение дефицита и положения в области задолженности и новая переоценка риска.

Однако есть определенные основания считать, что финансовые рынки не следуют в полной мере этой логике. Например, для стабилизации отношения долга к ВВП Соединенному Королевству и Франции потребовалось бы произвести бóльшие бюджетные корректировки по отношению к ВВП, чем Канаде. Тем не менее в облигациях Канады заложены более высокие надбавки за риск 17/. В целом инфляционные опасения рынка могут быть преувеличенными, поскольку в большинстве стран бюджетные проблемы не представляются настолько ярко выраженными, что у центральных банков не будет иной альтернативы, кроме монетизации долга. В самом деле, инвесторы в определенной степени игнорируют или не придают большого значения переориентации глобальной кредитно-денежной политики в направлении обеспечения стабильности цен.

В то же время рынки, по-видимому, воздают должное тем странам, которые зарекомендовали себя как страны, не прибегающие к монетизации государственного долга. Согласно ряду исследований, реальные долгосрочные процентные ставки в основных странах Европейского союза (за исключением Германии) систематически находятся на более низком уровне, чем можно было ожидать, учитывая их сравнительно большие коэффициенты долга 18/. В этом отношении наиболее ярким примером

---

17/ См. W. Dudley, "Budget blues: Belgium, Canada, Italy and Sweden", in The International Economics Analyst (New York, Goldman Sachs, September 1994).

18/ См., например, M.B. Canzoneri and B.T. Diba, "Fiscal deficits, financial integration and a central bank for Europe", Journal of the Japanese and International Economies, vol. 5, No. 4 (1991), pp. 381-403; и W. Leibfritz, D. Roseveare and P. van den Noord, "Fiscal policy, government debt and economic performance", Working Paper, No. 144 (Paris, Economics Department, OECD, 1994).

является Бельгия. Несмотря на отношение долга к ВВП в размере более 140 процентов, к концу 1994 года "спрэд" по государственным облигациям с 10-летним сроком погашения между Бельгией и Германией был примерно на 3,5 процентного пункта меньше, чем между Италией и Германией.

Стабильности цен можно добиться с помощью кредитно-денежной политики без особого ее сочетания с бюджетно-финансовой политикой. Однако при отсутствии разумного бюджетно-финансового регулирования получаемое в результате этого сочетание политики может оказаться далеко не оптимальным, поскольку в ином случае процентные ставки оказались бы намного ниже. В самом деле, в августе 1994 года центральные банки Италии и Швеции начали повышение процентных ставок. Эти меры не были вызваны обычными трудностями циклического характера, а были в основном связаны с реакцией рынка на значительный объем государственного дефицита и долга.

Так, многие развитые страны объявили об установлении целевых показателей бюджетно-финансовой консолидации. В среднесрочном плане эти показатели призваны уменьшить или по крайней мере стабилизировать отношение долга к ВВП. Разумеется, на практике темпы возможной корректировки государственных доходов и расходов во временном отношении ограничены. Поэтому для обеспечения достаточного активного сальдо первоначального баланса в целях стабилизации отношения долга к ВВП может потребоваться несколько лет. Однако по мере того, как процесс консолидации будет набирать темпы, весьма вероятно, что на смену порочному кругу придет добродетельный, когда снижение процентных ставок будет вызывать уменьшение стоимости обслуживания долга, уменьшение несбалансированности бюджета, дальнейшее сокращение надбавок за риск и, стало быть, уменьшение издержек, сопряженных с проведением корректировок.

#### **Чего можно и чего нельзя добиться с помощью кредитно-денежной политики**

Поскольку в настоящее время считается, что дискреционная бюджетно-финансовая политика играет весьма ограниченную роль в деле стимулирования экономического роста даже в периоды экономического спада, как утверждалось выше, в качестве варианта остается еще кредитно-денежная политика, хотя правительства, по-видимому, считают, что и кредитно-денежная политика имеет серьезные ограничения.

Так, в последние годы сложилось общее понимание того, что кредитно-денежная политика, нацеленная на обеспечение стабильности цен, станет общим направлением политики, в наибольшей мере способствующим достижению максимальной устойчивой занятости и экономического роста. Упор на обеспечение стабильности цен во многом проистекает из всеобщего признания того факта, что выбора между инфляцией и безработицей в среднесрочной или долгосрочной перспективе не существует. Так, ослабление кредитно-денежной политики является эффективным средством борьбы с экономическим спадом, однако если это ослабление окажется слишком продолжительным, то экономика встанет на путь неприемлемо высоких темпов роста.

Внутренний механизм в общем теоретическом виде действует следующим образом: увеличение денежных доходов вызывает рост расходов и, стало быть, реального объема производства, даже в тех случаях, когда рост расходов оказывается настолько значительным, что темпы инфляции также возрастают. Считается, что люди поначалу не замечают инфляции; поэтому такая инфляция иногда называется "неожиданной". Однако такая неожиданность не может долго длиться, поскольку с течением времени люди

сознают, что реальная стоимость денег и других активов уменьшается. Они чувствуют себя менее обеспеченными и поэтому сокращают свои расходы, восстанавливая в конечном счете статус-кво в экономике в "реальном" выражении. Иными словами, в долгосрочном плане проведение кредитно-денежной политики, имеющей чрезмерный стимулирующий эффект, приведет к повышению темпов инфляции и возвращению экономики на путь первоначальных долгосрочных темпов роста.

Кроме того, способность кредитно-денежной политики вызывать неожиданную инфляцию даже в краткосрочной перспективе уменьшается по мере того, как чувствительность экономики к первым признакам будущих инфляционных тенденций получает в промышленно развитых странах все более широкое распространение. Особо чувствительными к инфляционным рискам являются, в частности, рынки ценных бумаг, а поскольку значение финансирования путем размещения ценных бумаг возрастает, эти рынки становятся все более мощным механизмом эффективной нейтрализации - посредством более высоких процентных ставок - любого ослабления политики, которое, как считается, даст инфляционный эффект <sup>19/</sup>. Однако опасения рынков по поводу инфляции могут быть ошибочными и привести к увеличению рыночных процентных ставок при достаточно слабом состоянии реальной экономики. Тогда перед руководителями стран встает дилемма: как добиться дальнейшего ослабления кредитно-денежной политики, пытаясь при этом убедить рынок в преувеличенности его инфляционных опасений.

Традиционно основными финансовыми посредниками являются банки и сберегательные кассы, имеющие частичные резервы, активы и обязательства которых, за исключением случаев банкротства, подлежат погашению по номиналу. Активы и обязательства не являются непосредственным объектом торговли на вторичных рынках и, следовательно, не имеют "рыночных признаков"; иными словами, "цены" кредитов и вкладов в бухгалтерских книгах банков записываются по номиналу, независимо от изменения процентных ставок. Когда центральные банки ослабляют рычаги кредитно-денежного контроля, предоставляя в распоряжение банков больший объем резервов, банки стараются увеличить свои кредиты. В условиях финансового сектора, в котором доминирующие позиции занимают банки, это привело бы к увеличению предложения и снижению стоимости заемных средств.

Однако в том случае, когда важным источником средств являются финансовые рынки, картина может быть иной. Если рынок отреагирует на ослабление кредитно-денежного контроля как на инфляционное явление, то цены на долгосрочные и среднесрочные облигации понизятся, а доходы по рыночным кредитам останутся прежними или понизятся на меньшую величину, чем стоимость банковских кредитов. Если доля рынка в общем объеме финансовых средств невелика, это не будет иметь значения;

---

<sup>19/</sup> В условиях полной либерализации торговли иностранной валютой рост инфляционных опасений может вызвать также значительный отток финансовых ресурсов и понижение обменного курса. Если руководящие кредитно-денежные учреждения будут пытаться не допустить падения обменного курса ниже минимального предела посредством продажи валютных резервов, это тоже шло бы вразрез с политикой ослабления кредитно-денежного регулирования. Однако, как хорошо известно, руководящие кредитно-денежные учреждения могли бы "нейтрализовать" последствия своей интервенции путем пополнения национальных банковских резервов. Новый аспект заключается в том, что они не могут нейтрализовать реакцию финансовых рынков.



однако традиционные банки, инкассирующие чеки по номиналу, постепенно вытесняются так называемыми кредитными союзами или "совместными фондами", которые занимаются только фондируемыми активами. Особенно быстрый рост такого рыночного посредничества наблюдается в Соединенных Штатах, однако случай Соединенных Штатов является лишь наиболее крайним проявлением общей тенденции, отмечаемой в развитых странах 20/. Действительно, с начала 80-х годов даже в Германии и Японии происходило неуклонное сокращение доли финансовых активов корпораций и домашних хозяйств, хранящихся в форме банковских вкладов. Например, в Германии доля банковских вкладов в структуре финансовых активов корпораций снизилась с 58 процентов в 1980 году до 44 процентов в 1990 году, а в Японии - с 79 до 47 процентов. В Соединенных Штатах это соотношение оставалось относительно стабильным в 80-е годы на уровне около 20 процентов после резкого падения в 70-е годы. Доля банковских займов в структуре обязательств корпораций также сократилась в этих странах 21/.

Разумеется, было бы преувеличением сказать, что центральные банки бессильны. В то же время очевидно, что за последние 20 лет центральная роль центральных банков ослабла во многих странах, поскольку среднесрочные и долгосрочные процентные ставки, имеющие наибольшее значение при принятии решений о частном расходовании средств, стали менее чувствительными к изменениям динамики краткосрочных процентных ставок, в определении которой доминирующую роль играют банки. Так, как показывают некоторые исследования, в 80-е годы и в начале 90-х годов по сравнению с 60-ми и 70-ми годами долгосрочные ставки процента по облигациям, а также реальный объем производства в меньшей степени реагировали на динамику краткосрочных ставок в Канаде, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах, Франции, Швейцарии и Швеции, т.е. в странах, которые либерализовали свои финансовые системы в сравнительно большей степени 22/. И наоборот, в Германии и Японии, где финансовая либерализация шла гораздо более медленными темпами, реакция этих показателей на изменение краткосрочных ставок во втором периоде была в целом такой же, как и в первом.

---

20/ Анализ меняющейся структуры финансирования в развитых странах см., например, в работе F. Browne, "Corporate finance: stylized facts and tentative explanations", Applied Economics, vol. 26, No. 5 (May 1994), pp. 485-509.

21/ Подробное описание структурных изменений на финансовых рынках см. в работе Morris Goldstein and others, International Capital Markets: Developments, Prospects, and Policy Issues World Economic and Financial Surveys, Washington, D.C., IMF, September 1992, pp. 2-9.

22/ См., например, P. Bennett, "The influence of financial changes on interest rates and monetary policy: a review of recent evidence", Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, vol. 15, No. 2 (summer 1990), pp. 8-30; F. X. Browne and J. P. C. Fell, "Inflation -- dormant, dying or dead?", Central Bank of Ireland, Technical Paper, No. 6/RT/94 (October 1994); B. Hirtle and J. Kelleher, "Financial market evolution and the interest sensitivity of output", Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, vol. 15, No. 2 (summer 1990), pp. 56-70; and G. A. Kahn, "The changing interest sensitivity of the US economy", Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review (November 1989), pp. 13-34.

В то же время в большинстве развитых стран возрастает роль иностранных финансовых субъектов и рынков в определении внутренних процентных ставок. Это создает дополнительные ограничения для кредитно-денежной политики, особенно в странах, которые пытаются фиксировать свои обменные курсы и, следовательно, вынуждены использовать кредитно-денежную политику для поддержания обменного курса.

С другой стороны, следует также отметить, что финансовая либерализация и интернационализация, обеспечивая больше альтернативных источников финансовых средств, возможно, начали выполнять роль "автоматического стабилизатора" и способствовали определенному сглаживанию экономического цикла, поскольку прямое сдерживающее воздействие временных изменений в доступности местных кредитов на расходование средств становится менее ощутимым 23/. Таким образом, не только ослабевает сила такого экономического рычага, как кредитно-денежная политика, возможно уменьшилась и необходимость в "точной настройке" кредитно-денежных условий.

Учитывая растущее признание более ограниченных возможностей кредитно-денежной политики в области краткосрочного макроэкономического регулирования, неудивительно, что центральные банки считают сегодня одной из основных или даже первоочередной целью политики достижение и поддержание стабильности цен. Так, существенные изменения, внесенные в законодательство многих стран, также являются неотъемлемым элементом изменения системы взглядов, в результате которого центральным банкам были предоставлены большие полномочия и независимость и поручено выполнение главной задачи - обеспечения стабильности цен 24/.

#### **Разработка кредитно-денежной политики с расчетом на более длительную перспективу**

Однако сужение задач, стоящих перед центральными банками, не облегчило руководящим кредитно-денежным учреждениям решения все более сложной проблемы кредитно-денежного регулирования. Поскольку связь между деятельностью центрального банка и общефинансовыми условиями в последнее время существенно ослабла, взаимосвязь между деятельностью центрального банка и инфляцией отличается большей неопределенностью и проявляется с длительными и неодинаковыми задержками.

---

23/ В ряде недавних исследований приводятся убедительные свидетельства ослабления проблемы ограниченной ликвидности, с которой сталкиваются домашние хозяйства во всех крупнейших промышленно развитых странах, за исключением Германии (см. A. Blundell-Wignall, F. X. Browne and S. Cavaglia, "Financial liberalization and consumption behaviour", OECD, Department of Economics and Statistics Working Paper, No. 81 (March 1991); F. X. Browne and J. P. C. Fell, "Inflation -- dormant, dying or dead?" Central Bank of Ireland, Technical Paper, No. 6/RT/94 (October 1994); и T. Jappelli and M. Pagano, "Consumption and capital market imperfections" an international comparison", American Economic Review, vol. 79 (December 1989), pp. 1088-1105.

24/ Анализ последнего опыта предоставления независимости центральным банкам см. в работе A. Cukierman, "Central bank independence and monetary control", The Economic Journal, vol. 104, No. 427 (November 1994), pp. 1437-1448; и K. Dowd и S. Baker, "The New Zealand monetary policy experiment -- a preliminary assessment", The World Economy, vol. 17, No. 6 (November 1994), pp. 855-867.

Следовательно, в целях поддержания стабильности цен центральные банки в настоящее время пытаются корректировать политику задолго до того, как инфляционные изменения начнут ясно проявляться в экономической статистике. Поэтому руководители обращают внимание на те показатели, которые позволяют заблаговременно получить по крайней мере некоторое представление о том, когда, насколько и какими темпами следует корректировать краткосрочные процентные ставки для предотвращения будущего повышения темпов инфляции или о том, когда следует ослабить политику, чтобы сократить период спада деловой активности.

Поиск показателей, позволяющих заблаговременно судить о наступающей инфляции, начался сравнительно недавно. Вместо этого в последние три десятилетия объектом внимания были изменения различных показателей денежной массы в обращении и кредитно-денежной базы, а также различные кредитные показатели. В то время стратегия обеспечения стабильности цен заключалась в установлении соответствующих целевых темпов роста для показателей денежной массы в обращении и достижении их путем проведения операций на открытом рынке на более или менее постоянной основе. В настоящее время от такой тактики почти полностью отказались.

В основе такого подхода к кредитно-денежной политике лежала посылка о том, что прежние взаимосвязи в экономике будут сохраняться в будущем и что соблюдение руководителями некоего "правила" денежной массы в обращении обеспечит большую стабильность цен, чем дискреционное манипулирование краткосрочными процентными ставками. Хотя этот подход никогда не применялся слепо и его эффективность всегда ставилась под сомнение, к 80-м годам меняющийся характер финансовых рынков нарушил исторические взаимосвязи между привычными агрегированными финансовыми показателями, с одной стороны, и доходами и ценами - с другой. Кроме того, в ближайшее время не ожидалось появления новых стабильных взаимосвязей <sup>25/</sup>. В целом получал все более широкое признание тот факт, что никакое кредитно-денежное правило, каким бы сложным и усовершенствованным оно ни было, не обеспечит адекватного урегулирования экономики, поскольку оно будет во всех случаях недостаточно чувствительным к изменению экономических структур. Кредитно-денежная политика неизбежно носила субъективный характер.

Столкнувшись с этими недостатками установления целевых показателей в области кредитно-денежной политики, центральные банки пошли на компромисс. В тех случаях, когда они не отказались совсем от установления целевых показателей кредитно-денежного регулирования <sup>26/</sup>, они стали определять эти показатели в довольно широких пределах. Кроме того, иногда они допускают нарушение этих пределов, если целевые показатели могут быть достигнуты только ценой ухудшения показателей экономической деятельности. Например, из 20 целевых показателей, установленных

---

<sup>25/</sup> Подробное рассмотрение вопроса о том, каким образом изменения в структуре финансовых рынков отражаются на характере кредитно-денежной политики, см. в работе В. М. Friedman, "The role of judgement and discretion in the conduct of monetary policy: consequences of changing financial markets", National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 4599 (December 1993).

<sup>26/</sup> Например, по закону Соединенных Штатов федеральная резервная система по-прежнему должна устанавливать целевые показатели кредитно-денежного регулирования.

в Германии в период 1975-1994 годов, были достигнуты только 10, и никогда не предпринимались попытки компенсировать отход от целевого показателя в одном году соответствующими изменениями этого показателя в следующем году 27/.

Таким образом, центральные банки были вынуждены уделять меньше внимания промежуточным показателям и больше внимания прогнозу динамики самой инфляции. Следовательно, во многих развитых странах в настоящее время устанавливаются официальные и неофициальные среднесрочные целевые показатели инфляции. В Италии, Новой Зеландии, Финляндии и Франции целевые темпы инфляции установлены на уровне 2 или менее процентов, тогда как в Соединенном Королевстве целевой диапазон темпов инфляции составляет 1-4 процента, а в Канаде и Швеции - 1-3 процента. В Германии наряду со своим целевым показателем кредитно-денежного регулирования "Бундесбанк" в течение многих лет объявляет также о целевом показателе темпов инфляции в размере 2 процентов в год. В Европе установленные Маастрихтским договором критерии конвергенции для потенциальных членов Экономического и валютного союза включают показатель темпов инфляции, которые не превышали бы средние темпы в трех странах-членах с наилучшими показателями более чем на 1,5 процентного пункта. Соединенные Штаты пока не установили каких-либо прямых или косвенных целевых показателей. Тем не менее Федеральный резервный банк Соединенных Штатов подчеркивает необходимость "сохранения инфляции на таком достаточно низком уровне, который не являлся бы фактором при принятии решений деловыми кругами и потребителями" 28/, что можно расценивать как неофициальный целевой показатель. При проведении своей кредитно-денежной политики Соединенные Штаты, а также Япония опираются в настоящее время на широкий спектр показателей, придавая при этом меньшее значение агрегированным кредитно-денежным показателям 29/.

Поэтому сегодня гораздо большее значение придается точной оценке будущего состояния экономики при различных предположениях об уровне регулируемых процентных ставок. В этом отношении кредитно-денежная политика все теснее увязывается с предполагаемым возможным функционированием реальной экономики, при этом учитывается гораздо более широкий спектр как агрегированных финансовых показателей, так и нефинансовых переменных величин. Иными словами, больше внимания уделяется расходам и производству и меньше - монетаристским моделям.

Считается, что опасность будущей повышательной динамики инфляции обусловлена, по крайней мере отчасти, обстоятельствами производства, требующими расширения производственных мощностей. Так, в теории руководителям следует добиваться

---

27/ Peter Bofinger, "Real target behind Bundesbank ritual", Financial Times (22 December 1994).

28/ Statement by Alan Greenspan, Chairman, Board of Governors of the Federal Reserve System, before the Committee on the Budget, United States House of Representatives, 22 June 1994 (Federal Reserve Bulletin (August 1994), p. 718).

29/ Более полный анализ установления прямых целевых показателей инфляции в отличие от установления промежуточных целевых показателей кредитно-денежного регулирования см. в работе С. А. Е. Goodgart, "What should central banks do? What should be their macroeconomic objectives and operations?", The Economic Journal, vol. 104, No. 427 (November 1994), pp. 1424-1436.

расширения спроса до тех пор, пока не будет ликвидирован производственный разрыв - разница между фактическим и потенциально возможным объемом производства, - а затем удерживать темпы роста спроса на одном уровне с темпами роста потенциального производства. С этой точки зрения кредитно-денежная политика должна быть нацелена на стимулирование роста производства и занятости в таких пределах, которые могут быть достигнуты без оказания дестабилизирующего инфляционного воздействия на производственные ресурсы.

На практике вопрос о том, как выразить эту цель в оперативных показателях ВВП и занятости, сопряжен с множеством неопределенностей. Вполне понятно, что агрегированные показатели экономического потенциала весьма неопределенны и могут использоваться только в качестве приблизительных точек отсчета при разработке кредитно-денежной политики. Кроме того, в течение последних 10 лет эти показатели стали еще более неопределенными, поскольку единицу производственных мощностей стало еще сложнее определить ввиду увеличения той доли объема производства, которая отражает идеи и услуги, а не физическую субстанцию. Центральные банки не могут безоговорочно полагаться ни на оценочный показатель "естественного уровня безработицы", ни на оценочный показатель "потенциальных" темпов роста ВВП. Что касается количественной оценки фактического состояния экономики, то традиционные агрегированные данные о безработице, объеме продаж, национальном доходе, ценах и денежной массе в обращении сами по себе становятся доступными постфактум и не дают достаточно своевременного предупреждения о, скажем, формировании или ослаблении узких мест.

Поэтому растущее внимание в последние годы уделяется наблюдению за состоянием отдельных финансовых, товарных рынков и рынков труда как таковых. Это делается для выявления признаков напряженности на рынках, которые могли бы свидетельствовать о нарастании инфляционных тенденций (или чрезмерной вялости). Следовательно, объектом повышенного внимания становятся различные обзоры и доклады, содержащие массу интересной информации, в том числе о поведении фирм, соотношении спроса и предложения в конкретных секторах, сроках исполнения новых заказов, ценах на материалы и сырьевые товары, инвестиционных планах, нехватке квалифицированной рабочей силы и т. д.

Полезным источником информации о будущем движении цен считаются также финансовые потоки. Так, председатель Совета управляющих федеральной резервной системы предложил использовать в качестве возможного показателя реальные процентные ставки 30/. Предполагаемый уровень реальных процентных ставок, выводимый из текущих номинальных процентных ставок и предполагаемых инфляционных ожиданий, можно сопоставить с тем показателем, который может считаться нормативным средним показателем за цикл, с надлежащей поправкой на циклические и структурные изменения.

Еще одним показателем, привлекающим повышенное внимание, является "кривая дохода", обычно показывающая рост процентных ставок по государственным ценным бумагам в зависимости от увеличения сроков погашения. Кривая дохода необычно большой крутизны может свидетельствовать о том, что участники рынка ожидали повышения краткосрочных ставок, необходимого для избежания инфляционных

---

30/ См. "Monetary policy report to the Congress", Federal Reserve Bulletin (September 1993), pp. 827-895.

дисбалансов; и наоборот, кривая необычно малой крутизны может указывать на необходимость ослабления кредитно-денежной политики для уменьшения вялости и избежания экономического спада. В качестве последнего примера можно отметить, что центральные банки начали также собирать и обрабатывать информацию, поступающую с рынков производных финансовых инструментов, для оценки "настроения" рынка в отношении будущей динамики цен.

Экономисты не ждут появления какого-либо конкретного показателя или сложного индекса, объединяющего множество показателей, который служил бы надежным средством раннего предупреждения о наступающей инфляции. Поэтому заранее весьма сложно, а то и невозможно однозначно судить о том, опередит ли предполагаемое изменение в политике ценовые изменения или же поворотный пункт в динамике инфляции будет к тому времени уже пройден. Следовательно, при установлении официальных или неофициальных целевых показателей инфляции это может побудить руководящие кредитно-денежные учреждения во всех случаях, когда имеется неопределенность, отдавать неизменное предпочтение проведению более жесткой политики. Опасность заключается в том, что, неумолимо преследуя цель обеспечения стабильности цен, центральные банки могут не заметить признаков замедления темпов инфляции и вызвать устойчивое сокращение спроса.

Так, в ходе нынешней фазы подъема в экономическом цикле впервые были приняты предупредительные меры по борьбе с инфляцией в том смысле, что ужесточение кредитно-денежной политики началось до того, как появились явные признаки роста инфляции. Кроме того, широко обсуждается, особенно в финансовых кругах, вопрос о том, были ли эти акции слишком слабыми и медленными или же слишком сильными и преждевременными. Этот новый метод опробуется в Австралии, Канаде (хотя ужесточение политики вызвано там и другими факторами), Новой Зеландии, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах и Японии, а в Германии "Бундесбанк" прекратил ослабление кредитно-денежных условий в 1994 году, когда кредитно-денежный рост был еще относительно слабым, а темпы инфляции снижались.

Будущее покажет, смогут ли на этот раз руководящие кредитно-денежные учреждения добиться активного и длительного оживления в сочетании со стабильностью цен. Между тем уровень долгосрочных процентных ставок свидетельствует о том, что рынки ожидают повышения темпов инфляции; иными словами, они не верят в принятие национальными кредитно-денежными учреждениями достаточно оперативных мер для обуздания инфляции, поскольку политическая ситуация будет диктовать необходимость повышения темпов роста производства. Следовательно, несмотря на недавние изменения в кредитно-денежной политике, общий авторитет центральных банков по-прежнему не везде является бесспорным. Однако, пытаясь поддержать или укрепить свой авторитет, центральные банки не должны слишком остро реагировать на изменения "настроения" рынка, поскольку не каждое такое изменение имеет под собой рациональную основу.

Этот вопрос имеет национальное и глобальное значение, поскольку изменение кредитно-денежных условий в крупнейших промышленно развитых странах имеет международные последствия, особенно для развивающихся стран, поскольку оно отражается как на стоимости заемных средств на международном рынке, так и на обменных курсах основных валют. Как будет показано в следующей главе, международные кредитно-денежные условия - это лишь один из множества факторов, зависящих от политики, проводимой в странах с более открытой с финансовой точки зрения экономикой, которые должны гибко и оперативно регулироваться в мире, где практически не осталось больше места для политических ошибок.

## Глава V

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: УЧЕТ КОНКРЕТНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Переориентация экономической политики, начавшаяся в 80-е годы и продолжавшаяся в 90-е годы, затронула практически все развивающиеся страны. Как хорошо известно, общим направлением пересмотра является либерализация ограничений и сокращение масштабов прямого участия государства в производительной хозяйственной деятельности, расширение тех сфер экономической деятельности, в которых регулирование обеспечивается с помощью рыночных механизмов, а не мер административного воздействия, и поощрение процесса дальнейшей интеграции этих стран в мировую экономику - как в целях повышения конкурентоспособности, так и в интересах более успешного освоения мировых рынков товаров, финансовых ресурсов и технологии. В этой связи можно привести массу разнообразных примеров, таких, как снятие ограничений на участие частного сектора в торговле продовольственным зерном и факторами сельскохозяйственного производства в Бангладеш, приватизация пенсионных планов в Чили и недавно предоставленное правительством Филиппин разрешение создавать на территории страны отделения иностранных банков.

Необходимость проведения реформ в значительной мере была обусловлена неуравновешенностью платежных балансов во многих развивающихся странах, возникшей в результате кризиса задолженности начала 80-х годов. Иначе говоря, для многих стран, в 80-х годах столкнувшихся с трудностями в области стабилизации и структурной перестройки экономики, реформа политики стала неизбежной. Со временем, однако, понятие "структурной перестройки" стало охватывать столь широкий спектр вопросов и мер, что на нынешнем этапе анализ степени успешности проведения программ экономической стабилизации и структурной перестройки фактически вылился в дискуссию о факторах, определяющих характер экономического роста и развития 1/.

В настоящее время существует практически полное единодушие в вопросе о том, что одной из предпосылок экономического роста является устойчивая макроэкономическая сбалансированность экономики. Это, однако, не означает полного совпадения взглядов в вопросе о конкретных путях достижения этой цели в каждом конкретном случае, и тем более о путях улучшения долгосрочных экономических перспектив. Так называемого "Вашингтонского консенсуса", который всегда представлял собой, скорее, консенсус консультантов, помогающих выработать политику, нежели тех, кто ее фактически формирует, сейчас не придерживаются даже сами консультанты, в своих рекомендациях в отношении политики выйти за рамки таких общих положений, как необходимость осмотрительной макроэкономической политики и либерализации 2/. Как правило, обсуждение вопросов политики, которое, однако, не обязательно ведется

---

1/ См. доклад Генерального секретаря, озаглавленный "Программы экономической стабилизации в развивающихся странах" (A/48/380). В докладе анализируется происшедший в области экономической политики в последние 10 лет постепенный сдвиг в направлении "поиска путей перехода от структурной перестройки к обеспечению роста".

2/ Даже автор этой броской фразы признает, что она, строго говоря, неверна, и предлагает заменить в ней слово "консенсус" словом "конвергенция" (см. Latin American Adjustment: How Much Has Happened? John Williamson, ed. (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1990), pp. 1-2).

публично, касается масштабов и темпов структурной перестройки, последовательности реформ, распределения бремени расходов в рамках общества и между страной, проводящей реформы, и ее партнерами, и, конечно, выбора и инструментов проведения такой политики и их эффективности. Короче говоря, разработка макроэкономической политики в развивающихся странах, как и в любых других, - это сложное искусство.

#### **Историческая обусловленность политики**

В настоящее время широко признается невозможность разработки политики по единому шаблону 3/. Как выбор надлежащих инструментов, так и последовательность принятия мер зависят от изначальных условий, причем каждый сделанный шаг предопределяет следующий верный шаг. Иными словами, можно говорить об "исторической обусловленности" возможностей выбора вариантов политики 4/.

Например, трудно добиться одновременно сокращения бюджетного дефицита и либерализации торговли в стране, где государственные доходы в значительной мере формируются за счет импортных пошлин. Соответственно, во многих странах Африки в результате либерализации торговли произошло по крайней мере временное увеличение бюджетного дефицита. А Коста-Рика, которая на определенном этапе осуществления своей программы экономической перестройки также столкнулась с подобной проблемой, была вынуждена до принятия мер по либерализации торговли провести налоговую реформу. Помимо этого, в тех странах, в которых на протяжении длительных периодов времени наблюдались серьезные гражданские беспорядки, организовать сбор налогов с внешнеторговых операций может оказаться проще всего. Например, во время проведения операций по поддержанию мира страны могут не располагать другими возможностями для формирования государственных доходов, кроме таможенных пошлин.

Неясность в отношении того, в какой последовательности должна осуществляться деятельность, также может существовать и в отношении некоторых мер, которые могли бы способствовать борьбе с нищетой. Например, на первых этапах осуществления последней программы стабилизации экономики Бразилии группа, занимавшаяся вопросами разработки и реализации политики, заявила, что, прежде чем повышать минимальную заработную плату, следует провести радикальную реформу системы социального

---

3/ С предупреждением на этот счет выступал еще Альберт Хиршман, который в 1984 году изложил свои соображения по поводу "синдрома заезжего экономиста", то есть "привычки давать безапелляционные советы и рекомендации со ссылкой на общеприменимые экономические принципы и методы - будь то старые или новейшие - после самого минимального ознакомления с состоянием здоровья "пациента" (Albert O. Hirschman, Rival Views of Market Society and Other Recent Essays (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1992), p. 11).

4/ Главная идея концепции "исторической обусловленности" в экономике заключается в том, что "путь развития экономики, приведший к современному положению, оказывает влияние на характеристики такого положения, а это значит, что издержки прошлых периодов все же имеют определенное значение. Говоря конкретнее, малозначительные и даже необычные решения, принятые в прошлом, оказывают устойчивое влияние, которое рыночные силы сами по себе полностью устранить не могут" (E.L. Jones, Economic adaptability in the long term, in The Flexible Economy: Causes and Consequences of the Adaptability of National Economies, Tony Killick, ed. (London, Routledge and Overseas Development Institute, 1995), p. 86).



обеспечения, финансовое положение которой было таково, что значительное повышение минимальной заработной платы, к которой был привязан уровень пенсий, могло привести к ее неплатежеспособности. Ниже приводится анализ, из которого следует, что определенного рода компромиссы между стабилизацией и сокращением масштабов безработицы приходилось изыскивать и правительствам Индии, Китая и Филиппин.

В целом же, проблемы борьбы с нищетой невозможно решить изолированно, а меры, направленные на решение этих проблем, должны быть составной частью пакета реформ. Для правительств - и даже финансовых рынков - может иметь значение допустимый максимальный размер дефицита текущего платежного баланса, а специалистов по оценке политических рисков могут интересовать допустимые пределы неравенства при распределении социальных издержек перестройки. Короче говоря, концепция исторической обусловленности имеет как социальные, так и политические аспекты, которые необходимо учитывать при разработке стратегии экономической стабилизации.

### **Способность своевременно вносить коррективы**

Для успешного проведения структурной перестройки, среди прочего, необходимо, чтобы правительство неуклонно придерживалось той или иной общей политики на протяжении периода времени, достаточного для возникновения уверенности в неизменности норм, регулирующих капиталовложения и производство. Успешный пересмотр политики, таким образом, предполагает последовательное осуществление избранной стратегии. Например, представляется, что одним из слагаемых успеха восточноазиатских стран является постоянство их общего курса и ориентация на долгосрочную перспективу.

Однако даже при наличии такой общей ориентации успех зависит также от повседневной деятельности по реализации политики и ее оперативной корректировке в соответствии с вызываемой ею реакцией. В частности, благодаря активизации процесса интеграции отдельных стран в мировую экономику повысилось значение международных факторов, способных оказывать воздействие на развитие национальной экономики. Ввиду высокой степени неопределенности на международном уровне макроэкономическое регулирование представляет собой сложный вид деятельности, в рамках которого неоправданные изменения в политике (например, частые и резкие изменения общего курса) или приверженность политике, утратившей свою актуальность, могут подорвать эффективность стратегии структурной перестройки. Иными словами, проведение своевременных корректировок может иметь столь же большое значение, как и общая направленность политики.

Другой аспект вопроса о своевременной корректировке политики касается внутренне присущих некоторым видам политики противоречий, вследствие которых достижение целей политики на одном направлении (например, стабилизация цен с использованием фиксированных обменных курсов в качестве "средства стабилизации номинальной покупательной способности") может привести к возникновению диспропорций на других направлениях (таких, как чрезмерный дефицит текущего платежного баланса). Задача руководителя, отвечающего за разработку политики, состоит в том, чтобы определить, когда опасность, возникающая в результате непоследовательности политики, начинает перевешивать выгоды от осуществления самой этой политики,

например, когда девальвация фиксированного курса валюты более не способствует укреплению доверия, а наоборот является признанием свершившегося факта утраты доверия 5/.

Своевременность принятия решений может иметь решающее значение. В результате снятия ограничений с операций по счету движения капитала и, в частности, открытия финансовых рынков развивающихся стран для иностранных капиталов требования в отношении своевременности принятия решений, по-видимому, возросли. Сейчас в отсутствие ограничений на импорт и экспорт капитала многое зависит от способности сохранить доверие крупных собственников и специалистов по инвестированию в ценные бумаги, многие из которых стремятся получать прибыль за счет выгодного перемещения своих капиталов, руководствуясь прогнозами относительно изменения курсов ценных бумаг и валютных курсов. А такие прогнозы в определенной мере зависят от ожидаемых изменений в политике.

В конце 1994 года в Мексике более чем наглядно проявились трудности, которые могут возникать в связи с определением сроков проведения девальвации и подготовкой к ней; однако с необходимостью принятия столь же трудных решений уже сталкивались и еще столкнутся и некоторые другие страны. Пример Мексики также служит иллюстрацией и другого аспекта динамики процесса принятия решений в области политики. После проведенной Мексикой девальвации национальной валюты представления о размерах допустимого дефицита текущего платежного баланса всех латиноамериканских стран в целом были пересмотрены в сторону уменьшения, и многим странам пришлось принимать меры, направленные на сокращение таких дефицитов.

#### **Дефициты платежных балансов и валютные курсы**

Международная обстановка, к которой адаптируется каждая страна, - это фактор, неизбежно влияющий на процесс реформы национальной политики. Ни у кого не вызывает сомнений, что при наличии благоприятных внешних условий процесс реформы политики развивается успешнее, а социальные издержки оказываются ниже. Вместе с тем условия, благоприятные для разных стран, определяются разными факторами. Повышение процентных ставок в Соединенных Штатах Америки в 1994 году и вызванное им сокращение притока частных инвестиций в Мексику явно не способствовали улучшению экономического положения Мексики. Эти события, однако, не сказались на положении стран, в которых дефицит текущего платежного баланса финансировался преимущественно за счет кредитов, полученных по линии официальной помощи.

Точно так же не во всех развивающихся странах наблюдается ухудшение условий торговли в результате снижения цен на сырьевые товары. Если в странах Африки условия торговли в последние годы ухудшились, то в восточноазиатских странах - крупных экспортерах промышленных товаров они остались неизменными или даже улучшились. Кроме того, латиноамериканские экспортеры в лучшем случае получили лишь минимальную выгоду от повышения курса японской иены, которое способствовало увеличению объема экспорта промышленных товаров из ряда стран Азии.

---

5/ Анализ положения в Мексике до наступления кризиса см. в Rudiger Dornbush and Alejandro Werner (with comments by Stanley Fisher and Guillermo Calvo), "Mexico: stabilization, reform and no growth," Brookings Papers on Economic Activity, No. 1 (1994), pp. 253-315.

В некоторых случаях один и тот же фактор может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие. Заметное увеличение притока финансовых ресурсов в некоторые страны в начале 90-х годов позволило этим странам увеличить объем совокупных расходов (повышение способности "осваивать приток капиталов") в этих странах, которые вновь приобрели популярность среди международных инвесторов. Вместе с тем оно привело к повышению курса национальной валюты <sup>6/</sup>, что имело негативные последствия для экспорта и производства импортозамещающей продукции и, как правило, приводило к возникновению или увеличению дефицита торгового баланса. Другими словами, возникновение чистого притока финансовых ресурсов в страны-получатели привело к сокращению дефицита платежного баланса, но в то же время поставило руководителей, отвечающих за разработку политики перед необходимостью решения новых проблем.

Повышение курсов национальных валют было характерно преимущественно для стран Латинской Америки, однако в 1994 году это явление наблюдалось также и в Азии (например, в Индии и на Филиппинах и, в некоторой степени, в Китае, как это рассматривается ниже). Даже в Африке, где рыночные силы и политика стран скорее способствовали снижению, чем повышению курсов валют, в 1994 году отмечался целый ряд случаев повышения курсов национальных валют по причине увеличения валютных поступлений (в результате экспортных операций, денежных переводов рабочих, притока частных капиталов и официальной помощи).

Одним из важных изменений во внешних условиях, последствия которого многие развивающиеся страны пытаются преодолеть в 1995 году, является сокращение доступа к внешним финансовым ресурсам, и в частности сокращение притока финансовых средств по каналам фондовых бирж и рынков облигаций. В целом же начавшееся в 1994 году сокращение притока капиталов в начале 1995 года ускорилось, особенно в Латинской Америке. Хотя в странах Латинской Америки сокращение притока финансовых ресурсов проявилось сильнее всего начиная с 19 декабря 1994 года, когда начался кризис мексиканского песо, на биржах почти всех развивающихся стран произошел спад деловой активности. Кроме того, увеличился разрыв между уровнями процентных ставок по облигационным займам.

Согласно данным нижеприведенного анализа положения в странах и регионах, одним из следствий такого развития событий стало значительное увеличение числа стран, столкнувшихся с реальными или потенциальными трудностями в области регулирования платежных балансов. В каждой из этих стран происходило усиление внутриэкономических или внешнеэкономических диспропорций, вслед за чем те или иные события вызывали переоценку привлекательности стран с позиций инвесторов и других участников операций на валютных рынках.

---

<sup>6/</sup> В условиях плавающих обменных курсов валют повышение курса может происходить в результате снижения номинального обменного курса иностранной валюты. В тех же случаях, когда курс валюты является фиксированным, механизм повышения курса действует опосредствованно: центральный банк поглощает избыточный приток иностранной валюты и осуществляет эмиссию национальной валюты по фиксированному обменному курсу; это, однако, приводит к увеличению денежной массы во внутреннем обращении и номинальных расходов, что, в свою очередь, вызывает повышение уровня цен в масштабах всей экономики в целом, но благодаря механизму фиксации не отражается на обменном курсе национальной валюты. В результате обусловленного этим снижением покупательной способности единицы национальной валюты происходит падение "реальной" цены на иностранную валюту. "Регулируемому плаванию" валют присущи отдельные характеристики обеих систем.

Особенно примечательно то, что комплексы мероприятий в области экономической политики, которым отдавалось предпочтение при решении проблем платежного баланса, как правило, отражали новую ориентацию на повышение открытости экономики и либерализацию валютных ограничений на движение капитала. Такие меры, как понижение обменных курсов и повышение процентных ставок, применялись чаще, чем характерный для прошлых десятилетий непосредственный контроль за движением капитала.

И все же некоторые страны, например Бразилия в начале 1995 года, прибегали к повышению пошлин на импортные товары для противодействия ухудшению платежного баланса. Это свидетельствует об опасности, которую представляют для либерализации торговли потоки "горячих" денег. По сути, процесс корректировки платежей может представлять угрозу не только для глобальной интеграции рынков, но и для активизировавшихся в последние годы процессов региональной интеграции. Участники Общего рынка стран Южного Конуса (МЕРКОСУР), в частности, испытывают определенные опасения, что любые негативные последствия мексиканского кризиса для Аргентины быстро распространятся на основного регионального торгового партнера Аргентины - Бразилию. В связи с этим после девальвации мексиканского песо в этих странах развернулась особенно оживленная внутренняя дискуссия по вопросу о направлениях валютной и торговой политики.

В связи с неустойчивостью некоторых видов потоков капитала возникают также вопросы в отношении целесообразности ликвидации всех видов ограничений на движение капитала на данной стадии развития. Несомненно, что либерализация ограничений на движение капитала в развитых странах с рыночной экономикой стала осуществляться на более позднем этапе экономического развития (и лишь совсем недавно в Европе); однако степень глобальной финансовой интеграции, вероятно, сделала отказ от вариантов политики весьма проблематичным. Как бы то ни было, сейчас при оценке преимуществ полной либерализации учитывают и трудности преодоления обусловленной этой мерой нестабильности. Таким образом, хотя большое число развивающихся стран либерализовало свой счет движения капитала, некоторые из них сохранили или вновь ввели соответствующее регулирование с целью ограничения или замедления наиболее неустойчивых видов потоков капитала. В качестве примера страны, которая вновь ввела некоторые ограничения на операции по счету движения капитала и добилась при этом позитивных результатов, можно привести Чили.

#### **От структурной перестройки к росту**

В 1995 году вопрос так называемого устойчивого дефицита текущего платежного баланса таким образом вновь оказался в центре внимания. Кроме того, в большом числе стран главной проблемой в области политики по-прежнему оставалась задача сокращения бюджетного дефицита, так как применявшиеся в прошлом стратегии обеспечивали различную степень успеха (например, в Бразилии, Вьетнаме, Индии и Турции и в большинстве стран Западной Азии, опыт которых анализируется ниже). Вместе с тем в большинстве развивающихся регионов наряду с этими постоянными проблемами приходилось решать и более принципиальный вопрос: как обеспечить переход от структурной перестройки к росту. Действительно, даже во многих странах, где цель стабилизации в основном достигнута, ее результаты в виде экономического роста пока не проявились.

Несколько стран добились высоких темпов роста наряду с макроэкономической сбалансированностью (см. некоторые приведенные ниже примеры стран Южной и Восточной Азии), другие же страны лавировали, пытаясь одновременно обуздать инфляцию и поддержать высокие темпы роста (как, например, Китай и Вьетнам) или же смогли резко снизить темпы инфляции, избежав при этом экономического спада (см. пункты, касающиеся Бразилии). Однако во многих странах возобновлению роста предшествовал чрезвычайно длительный период структурной перестройки. В Мексике рост возобновился в 1989-1990 годах после семи лет структурной перестройки, однако темпы роста были невысокими и в скором времени снизились. В 1995 году в результате начала нового раунда структурной перестройки вновь наблюдается прекращение процесса роста. В слишком многих развивающихся странах стабилизация и структурная перестройка пока еще не привели к процессу роста (см. анализ положения в Африке, ниже).

Общепринятой формулы того, как обеспечить ускорение роста в каждой отдельной стране, не существует. А разнообразие исходных позиций и условий в развивающихся странах по-прежнему требует разработки национальных стратегий развития, которые определяли бы для каждой страны собственный и наиболее адекватный путь интеграции в мировую экономику. Боясь спровоцировать стремительный рост безработицы и общих трудностей, различные страны весьма осторожно подходят к приватизации, отмене некоторых правил, регулирующих трудовые отношения, ликвидации субсидий и другим сокращениям расходов на социальные нужды (например, Вьетнам, Индия, Китай и Филиппины). Весьма различны и факторы, препятствующие росту внутренних накоплений и инвестиций и повышению производительности и конкурентоспособности в той или иной стране.

Страны по-разному реагируют на различные потрясения, и не все они могут в одинаковой степени воспользоваться благоприятными возможностями. Республике Корею, которая в первой половине 80-х годов столкнулась с проблемой большой задолженности, для сокращения отношения объема задолженности к валовому национальному продукту (ВНП) и отношения выплат в счет обслуживания долга к экспортным поступлениям понадобилось гораздо меньше времени, чем большинству латиноамериканских стран-должников. Действительно, высказывалось мнение, что способность быстро осуществлять перестройку и структурные преобразования и быстро адаптироваться как к потрясениям, так и к благоприятным тенденциям, когда таковые появляются, является одним из сравнительных преимуществ развивающихся стран Восточной Азии 7/.

В приведенном ниже обзоре регионального и национального опыта рассматривается ряд основных изменений в области политики и их результаты. Главное внимание уделяется опыту, который наиболее наглядно иллюстрирует конкретную политическую дилемму и пути ее решения.

#### **Перестройка - (лишь) одно из необходимых условий для Африки**

В Африке проведение структурной перестройки было основным вопросом реформы в области политики с начала 80-х годов. Тем не менее наиболее поразительной особенностью экономики Африки является то, что экономический рост даже

---

7/ См., в частности, The Flexible Economy: Causes and Consequences of the Adoptability of National Economies, Tony Killick, ed. (London, Routledge and Overseas Development Institute, 1995).

по прошествии примерно 15 лет остается крайне недостаточным, а доход на душу населения в Африке практически постоянно сокращается. Кроме того, следует признать, что процесс формирования политики в Африке в течение этих 15 лет был довольно непоследовательным. Однако в конечном счете во многих странах был достигнут существенный прогресс, опровергнувший логику некоторых кругов, исповедующих "афропессимизм". Вместе с тем в большинстве случаев темпы экономического роста пока не изменились в ответ на это столь значительно, чтобы можно было заключить, что они начали оказывать серьезное влияние на решение проблемы нищеты на континенте.

В то же время нельзя отрицать, что некоторые страны, например Маврикий, Марокко и Тунис, добились заметного прогресса в осуществлении макроэкономических и структурных реформ, а также существенного повышения уровня жизни. К числу других стран, осуществивших радикальные структурные преобразования, относятся Гана, Египет, Замбия, Зимбабве, Кения, Объединенная Республика Танзания, Уганда и Эфиопия, которые либерализовали торговлю, цены, режимы инвестирования и валютные рынки. Кроме того, такие страны, как Зимбабве, Кения, Ливийская Арабская Джамахирия, Мадагаскар, Малави, Маврикий и Тунис, начали переходить к системам рыночных обменных курсов, особенно в 1994 году и начале 1995 года. Помимо этого, Алжир, Ангола и Судан, несмотря на продолжающиеся в этих странах гражданские беспорядки, после периода фактического бездействия и резких поворотов в политике вновь встали в 1994 году на путь осуществления крупных программ в области экономических реформ. Наконец, признав невозможность дальнейшего поддержания паритета франка Африканского финансового сообщества (КФА), 14 африканских стран, входящих в зону франка, и Франция девальвировали в январе 1994 года франк КФА, упростив тем самым чрезвычайно сложную проблему корректировки 8/.

Структурные преобразования, в частности в государственном секторе, часто осуществлялись низкими темпами в силу технических и социально-политических причин, а усилия по либерализации иногда тормозились внешними потрясениями и политической нестабильностью. Тем не менее многие страны добились существенного прогресса в реализации своих программ структурной перестройки, и в ряде стран - например, в Зимбабве, Кении и Уганде - можно заметить некоторые обнадеживающие первые результаты этих реформ в росте экспорта нетрадиционных товаров и продукции обрабатывающей промышленности. Однако изначальный объем такого экспорта почти во всех странах к югу от Сахары весьма незначителен, и пока этот экспорт не оказал существенного воздействия на экономический рост и уровень жизни большей части населения.

Ряд стран добились успехов в повышении макроэкономической стабильности, чего нельзя сказать о Нигерии и Заире. В частности, в Египте, Зимбабве, Кении, Уганде и Эфиопии в 1994 году удалось в значительной степени достичь стабильности цен. Примером приверженности политике стабилизации в последнее время может служить Замбия. Она сократила свой бюджетный дефицит с помощью подхода, известного как "составление бюджета на кассовой основе", согласно которому расходы утверждаются лишь при наличии соответствующих поступлений (за исключением платежей по долгу), а также благодаря совершенствованию сбора налогов вновь созданным Налоговым управлением Замбии. Кроме того, проводилась довольно жесткая денежно-кредитная

---

8/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1994 год" (E/1994/65), вставка II.3.

политика, в результате чего процентные ставки по выпускаемым казначейским векселям поднялись до 178 процентов. Вследствие этого годовые темпы инфляции упали со 190 процентов в 1992 и 1993 годах до примерно 35 процентов в 1994 году.

#### Торговля, финансы и валютные курсы

Хотя завышенные валютные курсы, которые рано или поздно неизбежно должны упасть, являются для Африки обычным явлением, в 1994 году наметилась новая тенденция, суть которой заключается в том, что под воздействием главным образом рыночных механизмов валютные курсы в некоторых странах возросли. Обменные курсы в реальном выражении повысились в Египте, Замбии (этот процесс начался еще в 1993 году), Зимбабве, Кении и Уганде под воздействием расширения притока иностранной валюты вследствие увеличения объема экспортных поступлений (и, в случае Египта, денежных переводов заработной платы) и притока средств в виде помощи и финансовых средств из частных источников, причем последнему способствовали недавняя либерализация валютного режима и инвестиций и высокий уровень недавно дерегулированных процентных ставок.

При более низких темпах инфляции во всех этих странах номинальные процентные ставки могли бы снизиться. В Кении за четыре месяца в середине 1994 года ставки упали на 16,5 процентных пункта, а в Замбии за период с июля 1993 года по июль 1994 года - на 50 процентных пунктов. Несмотря на это, приток капитала в эти страны оставался значительным.

В некоторых странах понижение процентных ставок отставало от улучшения положения в области инфляции, а реальные процентные ставки оставались довольно высокими, особенно в Замбии и Зимбабве, где они достигли уровня, выражающегося двузначными цифрами. Это оказало дестимулирующее воздействие на инвестиции и расходы на готовые изделия и полуфабрикаты и стало причиной банкротств и роста расходов правительств на обслуживание долга. В Зимбабве, помимо этого, высокие процентные ставки означали более значительные потери для полугосударственных предприятий, что вынудило правительство увеличить объем субсидий для покрытия этих потерь. Иными словами, данный случай наглядно иллюстрирует трудности в области бюджетно-финансовой политики, вызванные политикой либерализации процентных ставок 9/.

---

9/ По другим вопросам, касающимся последовательности реформ, см. Norbert Funke, "Timing and sequencing of reforms: competing views and the role of credibility", *Kyklos*, vol. 46, No. 3 (1993), pp. 337-362; и Heather D. Gibson and Euclid Tsakalotos, "The scope and limits of financial liberalisation in developing countries: a critical survey", *Journal of Development Studies*, vol. 30, No. 3 (April 1994), pp. 578-628. В обеих статьях говорится, что либерализация внутренней финансовой системы должна предшествовать либерализации платежного баланса, так как в противном случае может произойти значительное перемещение капитала. Действительно, некоторые из рассматриваемых стран, по-видимому, слишком рано либерализовали свои счета внешних операций.

По состоянию на начало 1995 года обменные курсы ненамного понизились по сравнению с их более высокими показателями, за исключением Кении и Замбии. В Кении курс шиллинга упал в конце октября 1994 года - но это лишь частично компенсировало его предыдущее повышение - после либерализации правительством цен в нефтяном секторе, единственном, где сохранялся контроль над ценами. Это вызвало большой спрос на доллары со стороны нефтяных компаний, которые стремились увеличить объем запасов нефти. В Замбии обменный курс резко упал в феврале 1995 года, когда стало ясно, что в связи с вызванным засухой плохим урожаем придется увеличить импорт продовольствия, что, в свою очередь, существенно повлияло на прогнозы в отношении платежного баланса. Именно это и обусловило стремление поскорее избавиться от квачи.

Египту, единственной из пяти стран с валютным режимом, предусматривающим регулируемое колебание курсов, предлагали в 1994 году девальвировать свою подорожавшую валюту, чему он противился. Правительство Египта утверждало, что поддержание валютного курса на фиксированном уровне необходимо для сохранения притока капитала и что девальвация способна лишь привести к удорожанию импорта. Она оказала бы лишь незначительное воздействие на объем экспортных поступлений, в которых значительное место занимает нефть. Вместо этого были понижены процентные ставки, с тем чтобы дестимулировать приток капитала и обеспечить более постепенное понижение обменного курса; и правительство уменьшило размеры некоторых комиссионных и других сборов, взимаемых с экспортеров, а также установило для них преференционные процентные ставки по кредитам для финансирования экспорта и льготный уровень банковской комиссии.

Аргументы, выдвигавшиеся в связи с обсуждением в Египте вопроса о девальвации, весьма характерны для Африки, где часто утверждают, что экспорт не очень чувствителен к обменному курсу, если только этот курс не чрезмерно завышен. Одной из причин этого является то, что в случае традиционных статей экспорта африканских стран эластичность спроса и предложения по ценам довольно невелика, а доля более прибыльных нетрадиционных экспортных товаров, отличающихся большей ценовой эластичностью, по-прежнему весьма незначительна. Иными словами, необходимо с течением времени наращивать потенциал в области экспорта нетрадиционных товаров. Кроме того, поскольку спрос на импортные товары довольно ограничен, обусловленный девальвацией рост экспортных поступлений, как полагают, приводит к увеличению объема импорта, несмотря на его подорожание в результате девальвации, вследствие чего чистое воздействие на торговый баланс оказывается весьма незначительным. С другой стороны, девальвация может служить важным инструментом противодействия негативному влиянию ухудшения условий торговли на рентабельность и объем бюджетных поступлений 10/.

---

10/ Данные, свидетельствующие о сравнительно небольшом влиянии девальвации на увеличение экспорта готовых товаров в случае Марокко и Туниса в период 1983-1991 годов, были приведены в исследовании, проведенном Всемирным банком (см. World Bank, Kingdom of Morocco - Republic of Tunisia Export Growth: Determinants and Prospects, Report No. 12947-MNA (Washington, D.C., World Bank, October 1994), p. 18). Информацию о факторах, влияющих на экспорт, и о последствиях девальвации см. также в Riccardo Faini, "The output and inflationary impact of devaluation in developing countries: Theory and empirical evidence from five African low-income (продолжение...)



## Акцент на развитии

За немногими исключениями, как указывалось выше, даже странам, добившимся существенного прогресса в реформе экономической политики, пока еще не удалось достичь устойчивого и существенного роста реального объема производства, не говоря уже о реальном доходе. К этому выводу вынужден был прийти даже Всемирный банк, который был в авангарде усилий по пропаганде реформы экономической политики в Африке и мобилизации ресурсов для программ по осуществлению реформ.

В последней из своей серии докладов о структурной перестройке в Африке Банк указал шесть стран к югу от Сахары, которые добились существенного улучшения в области макроэкономической политики (Гана, Объединенная Республика Танзания, Гамбия, Буркина-Фасо, Нигерия и Зимбабве) и в которых средний рост объема валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения между периодами 1981-1986 и 1987-1991 годов составил два процентных пункта 11/. Средний рост ВВП на душу населения в шести странах, добившихся значительного улучшения положения, в последний из указанных периодов составлял, однако, всего 1,1 процента в год. При таких темпах роста для увеличения размера подушевого ВВП в два раза понадобится 63 года. Это примерно такой же срок, какой понадобился Соединенному Королевству Великобритании и Северной Ирландии в XIX веке 12/. В случае ряда других стран соответствующий период был значительно короче: Чили для этого понадобилось около 12 лет, Маврикий - чуть больше десятилетия, а Китаю - и того меньше.

Разочарование по поводу темпов экономического роста в странах Африки, осуществляющих структурную перестройку, вполне понятно. Однако ничего удивительного в этом нет. Как бы там ни было, со временем стало более очевидно, что структурная перестройка создает лишь необходимые - но отнюдь не достаточные - условия для развития, что она не обязательно должна обеспечивать автоматический рост производства и что позитивное влияние такой структурной перестройки на объем производства может проявиться гораздо позже, чем первоначально полагали или

---

10/ (... продолжение)

countries", в From Adjustment to Development in Africa: Conflict, Controversy, Convergence, Consensus?, Giovanni Andrea Cornia and Gerald K. Helleiner, eds. (New York, St. Martin's Press, 1994), pp. 334-352; Riccardo Faini, "Export supply, capacity and relative prices", Journal of Development Economics, vol. 45. No. 2 (October 1994), pp. 81-100; and Abla M. Abdel-Latif, "The nonprice determinants of export success or failure: The Egyptian ready-made garment industry", World Development, vol. 21, No. 10 (October 1993), pp. 1677-1684.

11/ Следует подчеркнуть, что в случае повышения темпов роста речь идет о среднем показателе: в Гамбии и Буркина-Фасо темпы роста между этими двумя периодами фактически ухудшились. Военные перевороты в Гамбии и Нигерии и последовавшие за ними напряженность и нестабильность после изучаемого периода вызвали снижение темпов экономического роста (см. Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead (Washington, D.C., World Bank, 1994) p. 138).

12/ Angus Maddison, Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View (Oxford, Oxford University Press, 1991).

/...

надеялись 13/. Вопрос заключается не столько в том, действительно ли структурная перестройка не оправдала возлагавшихся на нее надежд или же страны не смогли осуществить структурную перестройку 14/, сколько в том, можно ли повысить темпы роста в период структурной перестройки. В этой связи заслуживают внимания несколько ответов, предложенных в недавних исследованиях, которые, впрочем, ни в коей мере не являются всеобъемлющими.

Одним из тревожных выводов практически всех оценок структурной перестройки является то, что в период структурной перестройки доля инвестиций часто сокращается или же очень медленно реагирует на улучшение обстановки 15/. Это можно объяснить такими факторами, как неопределенность политики, удорожание импорта вследствие девальвации и высокий уровень процентных ставок, а также структурная ограниченность доступа к финансовым ресурсам. Однако объем государственных инвестиций зачастую сокращался даже сильнее, чем объем частных инвестиций 16/, что может в определенной степени объяснить сокращение частных инвестиций, поскольку в развивающихся странах государственные инвестиции, как правило, дополняют частные инвестиции 17/.

---

13/ Gerry Helleiner, "From adjustment to development in sub-Saharan Africa", UNCTAD Review (1994), pp. 143-154; Nguyuru H. I. Lipumba, "Africa beyond adjustment", Policy Essay, No. 15 (Washington, D.C., Overseas Development Council, 1994); и Challenges of African Development, Report of the International Symposium held at UNU Headquarters Building, Tokyo, Japan, 1 October 1993 (Tokyo, United Nations University, 1994), pp. 111 and 233.

14/ World Bank, Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead (Washington, D.C., World Bank, 1994).

15/ Ibrahim A. Elbadawi, Dhaneshwar Ghura and Gilbert Uwujaren, "World Bank adjustment lending and economic performance in sub-Saharan Africa in the 1980s: A comparison with other low-income countries", Working Papers, WPS 1000 (Washington, D.C., World Bank, Country Economics Department, October 1992); Paul Mosley and John Weeks, "Has recovery begun? Africa's adjustment in the 1980s revisited", World Development, vol. 21, No. 10 (October 1993), pp. 1583-1606; Susan Schadler and others, "Economic adjustments in low-income countries: Experience under the Enhanced Structural Adjustment Facility", Occasional Paper, No. 106 (Washington, D.C., International Monetary Fund, September 1993); World Bank, Adjustment Lending and Mobilization of Private and Public Resources for Growth, Policy and Research Series, No. 22 (Washington, D.C., World Bank, 1992); and World Bank, Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead (Washington, D.C., World Bank, 1994), pp. 153-156.

16/ В случае урезания бюджетных расходов объем государственных инвестиций сокращается более часто, чем другие компоненты. См. Mark Gallagher, "Government spending in Africa: A retrospective of the 1980s" Journal of African Economies, vol. 3, No. 1 (April 1994), pp. 62-92.

17/ Ibrahim A. Elbadawi, Dhaneshwar Ghura and Gilbert Uwujaren, "World Bank adjustment lending and economic performance in sub-Saharan Africa in the 1980s:  
(продолжение...)

/...

Государственные инвестиции оказывают также существенное непосредственное влияние на рост. Во многих районах Африки, например, рост производства сдерживается неразвитостью транспорта. Поэтому даже при необходимости сокращения бюджетного дефицита следует прилагать более значительные усилия для увеличения объема государственных инвестиций в инфраструктуру, например в сеть сельских дорог, а также в небольшие оросительные системы, связь и системы водо- и электроснабжения, обеспечивая при этом их ориентацию на удовлетворение потребностей мелких собственников и небольших предприятий 18/.

Уделение первостепенного внимания мелким собственникам и мелким и средним предприятиям при осуществлении государственных инвестиций, подготовке кадров и создании учреждений оправданно не только ввиду небольшого среднего размера африканских компаний и фермерских хозяйств, но и их способности создавать дополнительные возможности для трудоустройства. В некоторых странах, например в Замбии и Зимбабве, с началом структурной перестройки масштабы нищеты и безработицы увеличились, хотя этому способствовала также засуха. Все большую обеспокоенность у правительств вызывает безработица, особенно среди молодежи, в связи с чем значительное внимание уделяется возможностям небольших предприятий в плане создания дополнительных рабочих мест.

---

17/ (... продолжение)

A comparison with other low-income countries", Working Papers, WPS 1000 (Washington, D.C., World Bank, Country Economics Department, October 1992); Michael T. Hadjimichael and others, "Sub-Saharan Africa: Growth, savings, and investment, 1986-93", Occasional Paper, No. 118 (Washington, D.C., IMF, January 1995); Riccardo Faini, "Public and private investment in Africa: Crowding out or crowding in?" в Adjustment and Development: The Experience of the ACP, Patrick and Sylviane Guillaumont, eds. (Paris, Economica; 1994) pp. 271-283; и Lance Taylor, Varieties of Stabilization Experience: Towards Sensible Macroeconomics in the Third World (Oxford, Clarendon Press, 1988).

18/ Mosley and John Weeks, "Has recovery begun? Africa's adjustment in the 1980s revisited", World Development, vol. 21, No. 10 (October 1993), pp. 1583-1606; Michael T. Hadjimichael and others, "Sub-Saharan Africa: Growth, savings and investment, 1986-93", Occasional Paper, No. 118; and Oussou Kouassy and Bouabre Bohoun, "Fiscal adjustment and growth in Côte d'Ivoire", World Development, vol. 22, No. 8 (August 1994), pp. 1119-1128. Другие исследователи выявили позитивное влияние государственных инвестиций на рост в выборке развивающихся стран в 80-е годы, но не в 70-е. (Они, однако, не изучали вопрос о том, оказывают ли государственные инвестиции позитивное влияние на частные инвестиции). См. Michael A. Nelson and Ram D. Singh, "The deficit-growth connection: Some recent evidence from developing countries", Economic Development and Cultural Change, vol. 43, No. 1 (October 1994), pp. 167-191.

/...

В самом деле, в рамках выборки из пяти африканских стран на предприятия с числом занятых менее 50 человек в среднем приходилось 43 процента увеличения численности рабочей силы в 80-е годы, при этом показатели колебались от 92 процентов в очень маленьких странах, таких, как Свазиленд, до 25 процентов в Кении, в которой существуют более развитый обрабатывающий сектор и более емкий рынок 19/.

Также задается вопрос о последовательности и предполагаемом графике структурной перестройки в Африке. Импортные ограничения могут быть уменьшены в относительно короткие сроки, поскольку это связано лишь с изменением тарифов и количественных ограничений. Однако если данное мероприятие провести до создания адекватной налоговой базы, то это окажет отрицательное воздействие на объем поступлений правительств, и если обеспечение увеличения экспорта требует значительного времени для осуществления инвестиций и обеспечения созревания растений (например, в случае плодов фруктовых деревьев), то происходит ухудшение торгового баланса. Это может подорвать проведение структурной перестройки, а успех может оказаться обусловлен способностью мобилизовать адекватные финансовые средства - неизбежно по линии международного государственного финансирования, - необходимые для поддержания функционирования экономики в период структурной перестройки.

Фактически либерализация импорта в сочетании с увеличением объема имеющейся в наличии иностранной валюты привели к более полному задействованию производственных мощностей промышленного сектора в ряде стран в результате увеличения предложения сырья и запасных частей. В то же время либерализация импорта потребительских товаров оказала в ряде стран негативное воздействие, причем нередко это воздействие в первую очередь наблюдалось в тех подсекторах, где следовало ожидать роста, а именно: в трудоемких технически простых отраслях переработки сырья, которые имеют прочные обратные связи.

Для иллюстрации можно привести пример Зимбабве. Эта страна ослабила ограничения на торговлю текстильными изделиями, понизив за пять лет таможенные пошлины с 65 до 15 процентов, а также сократила субсидии на производство хлопкового волокна. Кроме того, эта хорошо защищенная отрасль промышленности успешно экспортировала свою продукцию, в том числе в Южную Африку в соответствии с соглашением о преференциальной торговле. Срок его действия истек в конце 1992 года, после чего Южная Африка ввела 90-процентный тариф; кроме того, в январе 1994 года Зимбабве отменила 9-процентную экспортную субсидию. После этого в этой отрасли промышленности произошел значительный спад, обусловленный совокупным воздействием либерализации торговли, засухи 1992 года и высоких процентных ставок. Конечным результатом этого явилось значительное сокращение числа текстильных и швейных компаний и увольнение многих тысяч работников текстильной промышленности.

Также ожидается, что Южная Африка произведет либерализацию своего импорта текстильных изделий и одежды. Достигнутое в 1994 году соглашение с Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) предусматривает снижение за 12 лет

---

19/ Donald C. Mead, "The contribution of small enterprises to employment growth in southern and eastern Africa", World Development, vol. 22, No. 12 (December 1994), pp. 1881-1894.

таможенных пошлин на одежду со 100 до 45 процентов. Кроме того, за 12 лет наполовину будут понижены пошлины на текстильные изделия, а экспортные субсидии должны быть постепенно ликвидированы к концу 1997 года. Первые шаги по либерализации торговли были предприняты в 1994 году. Вместе с тем Совет Южной Африки по тарифам и торговле рекомендовал понизить окончательные ставки тарифов на одежду и текстильные изделия и завершить этот процесс через 10, а не через 12 лет. Это предложение было принято профсоюзами соответствующих отраслей при условии выделения 4,5 млрд. рандов в форме правительственной помощи для финансирования профессиональной подготовки и новых капиталовложений, однако тот факт, что Федерация производителей одежды хотела бы действовать еще быстрее и уже через несколько лет отменить тарифы на волокно и пряжу, создает опасность массовой безработицы в текстильной промышленности.

В рамках альтернативного подхода, поддерживаемого рядом специалистов, которые занимаются анализом политики, предусматривается более постепенное проведение либерализации торговли, с тем чтобы дать дополнительное время для укрепления технического и предпринимательского потенциала экспортного сектора. Укреплению этого потенциала могут содействовать такие меры, как обучение и профессиональная подготовка рабочих и развитие базы учреждений, осуществляющих научные исследования, контролирующее соблюдение стандартов и качественных показателей, а также занимающихся предоставлением финансовых средств, стимулированием экспорта, вопросами маркетинга и информационным обеспечением. На протяжении переходного этапа - этапа временной и избирательной протекционистской защиты - финансирование этих мер может в определенных случаях обеспечиваться за счет резервирования части тарифных поступлений 20/.

К сожалению, существует чрезвычайно обескураживающий прецедент использования этого подхода, а именно "временное" Международное соглашение по текстилю, предназначавшееся для содействия перестройке текстильной промышленности в промышленно развитых странах, которое действовало более 30 лет. Хотя под защитой использования протекционистских барьеров текстильная промышленность в этих странах действительно была модернизирована, демонтаж этих барьеров начинается только в настоящее время в соответствии с соглашением Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (см. главу VII ниже, посвященную торговой политике). Таким образом, в тех случаях, когда страны решают следовать изложенной выше рекомендации, важнее всего, как представляется, обеспечить непрерывный контроль правительства за реальными результатами структурной перестройки предприятий, защищенных протекционистскими барьерами, и установить жесткие сроки периода действия этой защиты.

---

20/ Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and Adjustment to Human Development, Giovanni Andrea Cornia, Rolph van der Hoeven and Thandika Mkandawire, edc. (New York, St. Martin's Press, 1992); Sanjaya Lall, "Industrial policy: The role of government in promoting industrial and technological development", UNCTAD Review (1994), pp. 65-89; Howard Pack, "Productivity and industrial development in sub-Saharan Africa", World Development, vol. 21, No. 1 (January 1993), pp. 1-16; Howard Stein, "Deindustrialization, adjustment, the World Bank and the IMF in Africa", World Development, vol. 20, No. 1 (January 1992), pp. 83-95; и World Bank, Kingdom of Morocco - Republic of Tunisia Export Growth: Determinants and Prospects, Report No. 12947-MNA (Washington, D.C., World Bank, October 1994).

### Нелегкий путь к стабилизации в Латинской Америке и Карибском бассейне

Как представляется, большинство стран в Латинской Америке и Карибском бассейне по-прежнему уязвимы для инфляции в том плане, что, по-видимому, ценовое давление легко может привести к возобновлению реальных инфляционных процессов <sup>21/</sup>. Таким образом, в большинстве стран стабилизация цен остается одной из главных задач макроэкономических стратегий. Теперь типичная стратегия по борьбе с инфляцией включает меры строгой бюджетной экономии, жесткую валютно-финансовую политику и либерализацию торговли.

В общем и целом можно сказать, что в 90-е годы наблюдается сближение подходов различных стран региона к разработке политики. Бюджетно-финансовая политика в большинстве стран предусматривает сокращение дефицита государственного бюджета. Прогресс в проведении налоговой реформы, сокращение субсидий, заложенных в ценах на продукцию государственных предприятий, активизация усилий по борьбе с уклонением от уплаты налогов и прибыль от приватизации предприятий привели к увеличению объема поступлений. С другой стороны, совершенствование гражданской службы оказалось одной из самых трудных задач, когда уровень расходов оставался низким, особенно расходов на осуществление инвестиций, и это привело к ухудшению состояния инфраструктуры.

Еще одним фактором, содействующим замедлению роста внутренних цен, является все больший упор на двусторонние и региональные соглашения о ликвидации тарифов между торговыми партнерами, а также общая либерализация торговли. В 1995 году члены МЕРКОСУР и Андского пакта создали новые таможенные союзы с использованием общей системы внешних тарифов на все товары, хотя и с перечнем временных исключений, охватывающих 15 процентов всех категорий продукции. Кроме того, расширение внутрирегиональной торговли должно привести к необходимости координации экономических стратегий, что будет содействовать консолидации прогресса в осуществлении реформы.

Помимо этого, после существования на протяжении десятилетия более гибких валютных режимов правительства ряда стран вновь стали использовать обменный курс в качестве средства борьбы с инфляцией, т.е. перешли к жесткой или плавающей фиксации валютного курса, и при этом низкий, известный и неизменный коэффициент обесценения национальной валюты используется в качестве "номинального анкера" <sup>22/</sup>. В 1994 году этот подход применяли многие страны, включая Аргентину, Бразилию, Перу, Чили, Эквадор и, конечно, Мексику. Драматический опыт осуществления преобразований в трех из этих стран на протяжении последних 18 месяцев свидетельствует о характере сил, действующих во всем регионе.

---

<sup>21/</sup> См. The Rocky Road to Reform: Adjustment, Income Distribution and Growth in the Developing World, Lance Taylor (Cambridge, Massachusetts, MIT Press, and Tokyo, United Nations University Press, 1992).

<sup>22/</sup> Дополнительную информацию см. в Sebastian Edwards, "Exchange rates, inflation and disinflation: Latin American experiences", National Bureau of Economic Research Working Paper, No. 4320 (April 1993); and Miguel A. Kiguel and Nissan Liviatan, Exchange-rate-based Stabilization in Argentina and Chile: A Fresh Look, World Bank Policy Research Working Paper, No. 1318 (July 1994).

## Что произошло в Мексике?

С 1988 года в Мексике осуществляется стратегия макроэкономической стабилизации и структурной перестройки, включающая ряд традиционных элементов, таких, как постепенное ужесточение фискальной и валютно-финансовой политики, и некоторые менее традиционные элементы, прежде всего серию "пактов". Эти пакты представляют собой соглашения, в которых представители правительства, работодателей, рабочих и фермеров соглашались координировать и ограничивать процесс повышения цен и заработной платы на протяжении оговоренного периода времени, с тем чтобы уменьшить инфляционные ожидания и вырваться из неизбежного порочного круга, когда рост заработной платы ведет к повышению цен и наоборот, который в прошлом вызывал превращение инфляционного давления в Мексике в высокие темпы реальной инфляции. Кроме того, обменный курс выступал в качестве одного из "номинальных анкеров", поскольку он был привязан к курсу доллара, или, точнее говоря, мог колебаться в пределах, верхняя граница которых была жестко фиксирована, а нижняя ежедневно понижалась на неизменную величину (отсюда название "плавающая фиксация") 23/.

Как представлялось, до декабря 1994 года эта политика работала. Темпы инфляции упали со 159 процентов в 1987 году до всего 7 процентов в 1994 году. Совокупный дефицит государственного сектора, который составлял в 1988 году 12,5 процента ВВП, сменился к 1992 году положительным сальдо 24/. Импортные ограничения были уменьшены, и в 1994 году вступило в силу соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли, что содействовало развитию нетрадиционного экспорта (в основном промышленных товаров), а также импорта.

Кроме того, был урегулирован кризис внешней задолженности, и Мексика вернулась на международные рынки капитала. Увеличился приток средств как по линии приобретения краткосрочных государственных облигаций, по которым даже с учетом инфляции выплачивались чрезвычайно высокие проценты, так и по линии приобретения акций мексиканских компаний, возрос объем прямых инвестиций, что привело к резкому увеличению официальных резервов иностранной валюты, несмотря на значительный рост дефицита по текущим статьям платежного баланса.

В то же время эти результаты были достигнуты ценой все большего завышения реального валютного курса, и хотя на смену резкому сокращению объема ВВП в начале 80-х годов пришел экономический рост, его темпы составили лишь 3 процента в год, в результате чего подушевой объем ВВП в 1994 году по-прежнему был меньше рекордного показателя 1981 года. Кроме того, несмотря на прогресс в области стабилизации и значительный приток финансовых средств, начиная с 1990 года, процесс капиталообразования был весьма вялым. Норма валовых внутренних инвестиций возросла с 20 процентов ВВП в 1988 году всего до 22 процентов в 1993 году. Еще большее

---

23/ Об обескураживающих результатах структурной перестройки в 80-е годы, приведших к принятию программы 1988 года, см. "Обзор мирового экономического положения, 1989 год" (E/1989/45, глава VIII, раздел, озаглавленный "Мексика: сложности структурной перестройки в связи с оттоком ресурсов").

24/ На основе данных Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) в Preliminary Overview of the Latin American and Caribbean Economy, 1994 (Santiago, December 1994).

беспокойство вызывает тот факт, что норма валовых внутренних накоплений снизилась с 22 процентов ВВП в 1988 году до всего лишь 16 процентов в 1993 году - показатель, весьма невыгодно отличающийся от положения, существовавшего, например, в динамично развивающихся странах Азии (см. таблицу А.11), - что, вероятно, указывает на то, что оживление экономики пошло не по пути устойчивого развития.

Приверженность либерализации торговли в сочетании с ростом доходов после продолжительного спада в 80-е годы, а также устойчивое повышение реального обменного курса песо привели к расширению импорта темпами, которые значительно превысили темпы роста экспорта. Возможно, тот факт, что быстро увеличивавшийся дефицит по текущим статьям платежного баланса более чем компенсировался до 1993 года включительно чистым притоком капитала, отвлек внимание от другого факта, а именно от того, что дефицит по текущим статьям платежного баланса достиг недопустимо высокого уровня в размере около 7 процентов ВВП.

В то же время уже в 1994 году на фоне тревожных политических событий в стране (вооруженное восстание в штате Чьяпас, убийство сперва главного кандидата на пост президента, а затем и высокопоставленного должностного лица из состава правящей партии) приток капитала начал сокращаться. Однако, как представлялось, эти события не поколебали доверия инвесторов к мексиканской экономике, хотя, может быть, и несколько ослабили его. Разумеется, сокращение притока капитала в Мексику вполне могло объясняться просто повышением процентных ставок в Соединенных Штатах, в результате чего ценные бумаги Соединенных Штатов становились все более привлекательной альтернативой инвестициям на таких "формирующихся рынках", как Мексика.

Тем временем политический цикл привел к ослаблению жесткости фискальной политики, которая после начала сокращения притока капитала не была скорректирована. По мере активизации экономической деятельности под воздействием этих факторов начался процесс быстрого расширения импорта; дефицит по текущим статьям платежного баланса достиг 28 млрд. долл. США в год, т.е. почти 8 процентов ВВП. В то же время приток финансовых средств уже не покрывал весь дефицит, и для того, чтобы обеспечить дальнейшее проведение валютной политики, пришлось задействовать резервы, что стало рассматриваться в качестве обязательного элемента экономической стратегии правительства. Для оказания Мексике помощи в поддержании курса песо, Канада и Соединенные Штаты подготовили кредиты в форме валютного свопа.

Хотя у специалистов, занимающихся финансовыми рынками, и росли подозрения в отношении устойчивости стратегий Мексики, как представлялось, в летние месяцы инвесторы не утратили своего доверия. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в члены которой Мексика вступила незадолго до этого, начала включать данные о Мексике в свои полугодовые прогнозы и обзоры конъюнктуры, публикуемые в декабре, она разделяла оптимизм правительства в отношении предстоящего года и предсказывала, что темпы роста ВВП достигнут в 1995 и 1996 годах 4 процентов, что темпы инфляции еще больше снизятся и что дефицит по текущим статьям платежного баланса как доля ВВП будет с каждым годом расти 25/. Всем очень хотелось верить в это.

---

25/ См. OECD Outlook, No. 56 (December 1994), pp. 102-103.



Однако в период с 1 ноября по 20 декабря, день девальвации, запасы иностранной валюты сократились с 17 до 6,5 млрд. долл. США. На этом этапе властям не оставалось ничего иного, кроме как понизить курс песо, что они и сделали, девальвируя свою валюту на 13 процентов (официально они понизили нижнюю границу допустимых пределов колебания), но поскольку правительство не объявило о пакете мер по экономической перестройке, которые могли бы обеспечить устойчивость нового обменного курса, инвесторы утратили доверие к песо. Начавшееся после этого быстрое и активное избавление от авуаров в песо вынудило правительство ввести свободный курс валюты. Объявление о пакете мер по стабилизации, сделанное 3 января, не позволило остановить этот процесс, и к концу месяца стоимость песо в долларовом выражении упала на 40 процентов по сравнению с уровнем до девальвации, и валютные резервы уменьшились до 3,5 млрд. долл. США.

Критическое ухудшение положения в Мексике в конце января привело к принятию беспрецедентного международного плана по спасению, предусматривающего выделение 53 млрд. долл. США. Эта сумма состояла из 20 млрд. долл. США, предоставленных из Фонда Соединенных Штатов для стабилизации валют, резервного кредита Международного валютного фонда (МВФ) на чрезвычайные цели в размере 18 млрд. долл. США (достигнутое в рекордно короткие сроки соглашение о предоставлении самого крупного в истории Фонда займа); краткосрочного кредита Банка международных расчетов в размере 10 млрд. долл. США; займа консорциума международных коммерческих банков в размере 3 млрд. долл. США (который в конечном счете не был предоставлен); и 1 млрд. долл. США в форме краткосрочных валютных свопов от Канады и группы четырех южноамериканских стран.

Пакет чрезвычайных мер предназначался для предоставления Мексике достаточного объема ликвидности, с тем чтобы удержать держателей мексиканских активов - прежде всего подлежащих погашению краткосрочных ценных бумаг правительства под названием "тезобонос" - от перевода своих капиталов в другие валюты. Действительно, как представлялось, пакет этих мер позволял устранить самые серьезные опасения инвесторов, обеспечивая, что при наступлении срока погашения "тезобонос" будет иметься достаточное количество иностранной валюты для обмена по требованию инвесторов суммы в песо на доллары. Кроме того, поскольку "тезобонос" были увязаны с долларом, то чем больше обесценивалось песо, тем большие суммы в песо должно было выплатить правительство, и поэтому успех в деле укрепления доверия инвесторов в целом и валютного курса песо в частности имел бы значительные последствия для бюджета.

Тем не менее экономика оказалась вновь отброшена на трудный этап структурной перестройки, причем в ответ на чрезвычайные меры по сокращению государственных расходов и ужесточения денежно-кредитной политики произошло падение уровня экономической активности. Ужесточение политики привело к увеличению бремени обслуживания внутренней задолженности и - в сочетании с более высокой стоимостью импорта - к финансовым потрясениям в деловой сфере. Кроме того, с учетом возможности полного прекращения чистого притока капитала в 1995 году пришлось резко сократить общий объем расходов в экономике. Кроме того, в условиях предполагаемого снижения объема производства общая величина сокращения потребления может составить до 10 процентов от объема ВВП. Таким образом, результатом адаптации к новой ситуации будет увеличение безработицы и уменьшение объемов потребления и капиталовложений, а также сокращение реальных размеров заработной платы и доходов большей части населения по причине значительного увеличения инфляции.

В условиях широкого распространения нищеты, ухудшения положения в области распределения доходов и неопределенности, связанной с переходом к более демократической политической системе, существует опасность того, что новая политика строгой экономии может привести к усилению социальных и политических волнений. С другой стороны, новая система относительных цен после девальвации - в начале 1995 года песо оценивалось ниже его действительной стоимости в рамках, связанных с внешней торговлей операций, - должна содействовать перемещению рабочей силы и капитала из не связанных с внешней торговлей секторов в более конкурентоспособный сектор производства экспортной продукции. С учетом причин сохранения доверия к мексиканской экономике на долгосрочную перспективу и возможностей, открывающихся в развивающейся мировой экономике согласно прогнозам на 1995 и 1996 годы, оживление на основе расширения экспорта может начаться уже в следующем году. Аналогичный перелом произошел в Чили после радикальной перестройки в 1982 году 26/.

### **Резонансное воздействие на стратегию Аргентины**

В начале десятилетия Аргентина перешла к самой радикальной форме системы фиксированного курса валюты, и, как представлялось, до кризиса в Мексике использование этой системы давало хорошие результаты. В законе Аргентины о конвертируемости 1991 года был установлен паритет валютного курса по отношению к доллару и предусмотрено, что он может быть изменен лишь с одобрения Конгресса. Как и в денежной системе "валютных пределов", в законе также предусмотрено, что денежная база должна быть обеспечена резервами иностранной валюты. Это лишает центральный банк возможности осуществлять эмиссию денег по собственному усмотрению, как, например, для финансирования дефицита бюджета, и обеспечивает жесткое ограничение роста денежной массы в обращении. До тех пор, пока возможности правительства и его приверженность этой политике не ставятся под вопрос, она позволяет сдерживать инфляцию. На деле темпы инфляции в Аргентине упали к 1993 году до уровня однозначных цифр.

Вместе с тем аргентинская система также предусматривает, что рост денежной массы и банковского кредита в стране зависит от состояния платежного баланса. До тех пор, пока в Аргентину, как и в другие латиноамериканские страны, поступали потоки внешних финансовых средств, денежная масса и кредиты увеличивались в соответствии с потребностями развивающейся экономики. Фактически национальная валюта была не столь уже необходима для такого роста, поскольку постоянно проживающим в Аргентине лицам разрешено иметь долларовые счета в местных банках и доллар используется в обращении наряду с песо, однако кризис в Мексике заставил управляющих международными финансовыми фондами пересмотреть вопрос о хранении средств в Аргентине, что явилось серьезной проблемой для функционирования этой системы.

---

26/ После 14-процентного сокращения ВВП в 1982 году Чили удавалось на протяжении оставшейся части 80-х годов поддерживать конкурентоспособность песо, что послужило одним из стимулов для резкого увеличения экспорта, легшего в основу 12 лет непрерывного роста. Сегодня экономика Чили является одной из самых здоровых в регионе. Устойчивому быстрому росту способствует макроэкономическая сбалансированность, стимулирующая политика правительства и традиционно высокая норма капиталовложений, в основе которого лежат высокие нормы внутренних накоплений.

Можно утверждать, что управляющим этими фондами следовало быть более разборчивыми. Хотя курс аргентинского песо был весьма завышен, внешнее финансовое положение Аргентины было менее уязвимым, чем положение Мексики. Несмотря на то, что дефицит по текущим статьям платежного баланса составлял почти 4 процента ВВП, отмечался устойчивый рост экспорта на фоне снижения темпов роста импорта, что было обусловлено замедлением роста внутреннего потребления. Кроме того, в отличие от положения в Мексике, сильно зависящей от притоков краткосрочного капитала, в Аргентину более значительная доля средств поступала в форме прямых инвестиций. Наконец, если в Мексике валютные резервы сократились в 1994 году на 20 млрд. долл. США, то резервы иностранной валюты Аргентины уменьшились менее чем на 1 млрд. долл. США. Несмотря на это, в январе 1995 года, через месяц после начала кризиса в Мексике, резервы Аргентины сократились еще на 1,4 млрд. долл. США, что привело к сужению национальной денежной базы и к возникновению значительных трудностей с наличностью в финансовом секторе. За первые три месяца 1995 года резервы Аргентины уменьшились в общей сложности приблизительно на 3 млрд. долл. США.

Ввиду финансовой нестабильности центральный банк Аргентины объявил о мерах по усилению "долларизации" системы. Эти меры включали перевод в доллары всех деноминированных в песо вкладов в центральном банке (составлявших по состоянию на середину января 1995 года 20 процентов денежной базы, или свыше 3 млрд. долл. США). Кроме того, центральный банк ликвидировал надбавку, взимавшуюся им при продаже долларов за песо (0,002 песо за доллар), уменьшив, таким образом, издержки по операциям покупки долларов. Объем деноминированных в долларах внутренних вкладов в национальные банки уже превысил половину общей суммы вкладов. Идея заключалась в том, что полная "долларизация" устранил опасность девальвации, вызванной спекулятивными операциями.

Даже в этом случае сама банковская система Аргентины, по-видимому, оказалась в опасном положении вне зависимости от того, какая валюта находилась в обращении. На протяжении первых трех месяцев 1995 года объем банковских депозитов сократился приблизительно на 6 млрд. долл. США, или на 14 процентов, и существовали опасения в отношении ликвидности системы и восстановления доверия вкладчиков. В этой обстановке правительство попыталось восстановить доверие, приняв первый, а затем и второй пакет мер по корректировке бюджетно-финансовой системы, а также обратившись с просьбой о предоставлении внешней финансовой помощи для погашения объема ликвидных средств, сокращение которого было вызвано оттоком капитала в условиях действия механизма "валютных пределов". Кроме того, в дополнение к укреплению государственных финансов правительство планировало осуществить перестройку финансовой системы, включая приватизацию провинциальных банков.

Пакет финансовых мер - включающий займы от МВФ, Всемирного банка, Межамериканского банка развития и выпуск облигаций, которые предполагается разместить среди организаций частного сектора, - обусловил возникновение обязательств на сумму 6,5 млрд. долл. США, которые должны способствовать поддержанию экономической активности. В то же время два пакета фискальных мер были направлены на недопущение предполагавшегося дефицита государственного бюджета в 1995 году в размере 4,6 млрд. долл. США и сведение бюджета с активным сальдо в размере 2 млрд. долл. США. Это могло бы усугубить негативное влияние на темпы экономического роста, обусловленное радикальным изменением в направлении потоков частного капитала под воздействием внешних факторов. Таким образом, меры, в области политики, которые дополнительно ослабят экономический рост в 1995 году, являются в нынешних условиях неизбежной платой за поддержание функционирования системы обменных курсов типа "валютных пределов".

### Новаторские меры по борьбе с инфляцией Бразилии

В Бразилии среднегодовые темпы роста индекса розничных цен составляли в течение пяти лет с 1988 по 1992 год 1213 процентов, а в 1993 году они увеличились почти до 2500 процентов 27/. Не вызывает сомнений, что инфляция не поддавалась принимаемым мерам по ее обузданию, хотя и на характере самих этих мер отрицательно сказались соображения политического свойства. Тем не менее в результате самого последнего мероприятия - "Плана введения реала" - инфляция розничных цен снизилась с 49 процентов в июне 1994 года до 8 процентов в июле 1994 года и продолжала уменьшаться, достигнув в январе 1995 года 1,6 процента. Этого удалось добиться без экономического спада (в 1994 году ВВП увеличился почти на 6 процентов, и в 1995 году динамичный экономический рост продолжается) и без введения ценовых ограничений. Наконец, не менее знаменательным является тот факт, что План получил широкую общественную поддержку и помог министру финансов, который был его инициатором, стать президентом страны.

Как объявил в декабре 1993 года министр финансов Фернанду Энрики Кардозу 28/, программа рассчитана на три этапа. Первый этап включает различные меры, нацеленные на уменьшение бюджетного дефицита. Второй предусматривает введение расчетной единицы для экономических и финансовых расчетов, которая была бы стабильной в реальном выражении (ее номинальная стоимость менялась бы каждый день в соответствии с ежедневными темпами инфляции). На третьем этапе планируется преобразование этой расчетной единицы в новую национальную валюту с фиксированными пределами отклонений от долларового паритета.

На первом этапе необходимо было обеспечить составление сбалансированного "оперативного" федерального бюджета, который иногда называют бюджетом, скорректированным на инфляцию 29/. Для этого требовалось провести ряд конституционных реформ в бюджетно-финансовой области в целях обеспечения более стабильного равновесия бюджета. Хотя конгресс не проголосовал в 1994 году за предлагаемую бюджетно-финансовую реформу, он дал правительству возможность существенно сократить бюджетные расходы в 1994 и 1995 годах на основе конституционной поправки об учреждении Фонда чрезвычайных социальных мер. В Фонд должны были отчисляться 20 процентов поступлений, ранее ассигнованных на конкретные статьи расходов, и теперь правительство могло само решать, использовать ли эти средства и каким образом.

---

27/ Темпы инфляции за период с декабря по декабрь по данным ЭКЛАК, обзор экономики Латинской Америки и Карибского бассейна за 1994 год Preliminary Overview of the Latin America and Caribbean Economy, 1994 (Santiago, September 1994), table A.5.

28/ См. "Plano FHC", Revista de Economia Política/54, 14(2), April/June 1994: 114-31.

29/ Суть состоит в том, что, поскольку долг правительства выражен в подверженной инфляции валютной единице, "реальные" обязательства правительства по выплатам со временем сокращаются. Объем сэкономленных за год таким образом средств равняется показателю темпов инфляции, умноженному на размер задолженности, и поскольку выплаты по процентам - это процентная ставка за год, умноженная на размер задолженности, оперативный бюджет определяется как бюджет в текущих ценах, однако вместо номинальных используются "реальные" выплаты по процентам.

Группа экономистов, разработавшая План введения реала, определила, что основополагающей причиной хронической инфляции в Бразилии является разбалансированность счетов в государственном секторе 30/. Федеральные бюджеты утверждались конгрессом со значительными дефицитами, однако поскольку производилась индексация налогов с учетом уровня цен, инфляция помогала увеличивать налоговые поступления. Правительство также получало средства с помощью стандартного "инфляционного налога", за счет которого лица, располагавшие деньгами, утрачивали покупательную способность, которую приобретало правительство, печатая и тратя деньги. Более того, поскольку расходы закладывались в бюджет в номинальном выражении, инфляция приводила к уменьшению санкционированных ассигнований в реальном выражении. Фактически, инфляция как бы покрывала изначально планируемый бюджетный дефицит, вследствие чего правительство Бразилии стало зависеть от инфляции, которая давала ему возможность балансировать свои счета. Поэтому целью первого этапа Плана введения реала было устранение этой зависимости 31/.

Вместе с тем группа экономистов г-на Кардозу пришла к выводу, что победить инфляцию в Бразилии за счет решения одних лишь бюджетно-финансовых задач невозможно. Даже при условии сбалансирования оперативного бюджета инфляция удерживала бы номинальный бюджетный дефицит на высоком уровне, вследствие чего "предложение денег в широком смысле" продолжало бы увеличиваться, подпитывая новые витки инфляции 32/. Кроме того, в условиях экономики, в которой индексация стала распространенным явлением, повышение темпов инфляции было бы неизбежным. В соответствии с этим диагнозом устранение номинального бюджетного дефицита обуславливало необходимость борьбы с инфляцией на кредитно-денежном уровне.

Таким образом, на втором этапе предстояло подготовить кредитно-денежную реформу. Общий курс программы кредитно-денежной реформы, который уже давно обсуждался членами группы экономистов, предусматривал двухступенчатую процедуру замещения старой, подверженной инфляции валютной единицы новой, стабильной валютой - сначала в качестве единицы стоимости, а затем и в качестве средства платежа 33/. Итак, 1 марта 1994 года правительство ввело новую расчетную

---

30/ Некоторая корректировка счетов государственного сектора началась еще до объявления Плана введения реала и включала в себя сокращение бюджетных расходов в 1993 году, пересмотр условий погашения задолженности штатов и муниципалитетов федеральному правительству, урегулирование расчетов Центрального банка с Казначейством и пересмотр условий погашения задолженности правительства иностранным банкам.

31/ Теоретическое обоснование этого этапа программы см. в E. Vacha, "O fisco e a inflação: uma interpretação do caso brasileiro", Revista de Economia Política/53, 14(1), January/March 1994: 5-17.

32/ Упомянутое здесь предложение денег в широком смысле включает также внутренний государственный долг, который в условиях чуть ли не ежедневной пролонгации превратился в Бразилии в почти идеальный заменитель денег.

33/ Первоначальное предложение повести борьбу с хронической инфляцией на основе кредитно-денежной реформы, которой предшествовала бы полная индексация, (продолжение...)

единицу - единицу реальной стоимости (EPC), курс которой был установлен примерно в паритете с курсом доллара. Стоимость EPC должна была ежедневно изменяться в соответствии с уровнем инфляции за день в целях поддержания стабильного реального курса. За немногими исключениями, все существовавшие в экономике контракты могли бы быть переведены на эту новую расчетную единицу. Условия этого перевода, за исключением пересчета заработной платы, арендной платы за жилье, платы за обучение и цен и тарифов в государственном секторе, могли бы свободно согласовываться договаривающимися сторонами при условии упразднения положений об индексации в отношении периода менее одного года (прямое использование в контрактах долларовой деноминации было, как и прежде, запрещено).

С учетом того, что в соответствии с действовавшим ранее законом о заработной плате она подлежала корректировке каждые четыре месяца, было решено, что с введением EPC 1 марта 1994 года все ставки заработной платы должны быть переведены по среднему реальному уровню в предшествовавшем этому четырехмесячном периоде. Политический аспект этой меры обусловил со временем необходимость применения аналогичных процедур в отношении перевода арендной платы за жилье и платы за обучение.

Основная цель второго этапа плана состояла в том, чтобы ввести единые сроки изменения важнейших для экономики цен, поскольку наличие частично совпадающих по периоду действия индексированных контрактов с различными сроками корректировки означало, что в любой данный момент времени цены в экономике существенно различались, причем некоторые цены были скорректированы лишь недавно, а другие - намного раньше. В этих условиях внезапное прекращение инфляционного процесса привело бы к фиксации одних цен на пиковом уровне их реальной стоимости, а других - в их низшей точке. Такая разрегулированность цен неизбежно оказала бы дополнительное инфляционное давление на экономику, поскольку принятые ранее положения об индексации обуславливали бы повышение цен, находящихся ниже реального уровня. Именно этот механизм замедленной индексации был причиной так называемого инерционного компонента инфляции в Бразилии в отличие от структурного компонента, который был связан с дефицитом, закладывавшимся в оперативный бюджет.

Наиболее новаторским и противоречивым элементом плана было использование EPC в качестве универсального индекса в порядке подготовки к замене национальной валюты. Базовая концепция заключалась в том, что после превращения EPC в универсальную расчетную единицу цены будут указываться в единицах EPC, вследствие чего будет подготовлена база для трансформации самой EPC в новую денежную единицу - неиндексируемый реал. Это позволило бы устранить инерционный самовоспроизводящийся компонент инфляции в Бразилии - "инфляционную память".

---

33/ (... продолжение)

излагается в: P. Arida and A. Lara-Resende, "Inertial inflation and monetary reform", in Inflation and Indexation: Argentina, Brazil and Israel, J. Williamson, ed. (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1985). Хронологию эволюции этой идеи см. в L.C. Bresser-Pereira, "A economia e a política do Plano Real", Revista de Economia Política/56, 14(4), October/December 1994: 129-49.

/...

В то же время чем более совершенной является индексация цен в экономике, тем больше она подвержена спирали гиперинфляции, поскольку любой новый инфляционный импульс почти моментально отражается на всех ценах в системе. В конечном итоге благодаря сочетанию превентивных мер, компромиссов, обусловленных политическим процессом 34/, и некоторой удачи в рамках этого социального эксперимента ускорение инфляции в период ЕРС не достигло экстремальных показателей, за исключением последних нескольких дней, предшествовавших введению реала, когда субъекты экономической деятельности произвели "превентивное" повышение цен.

Наконец, после четырехмесячного периода перевода контрактов на новую расчетную единицу 1 июля 1994 года правительство приступило к эмиссии ЕРС, которую теперь назвали реалом, в качестве новой валютной единицы страны. Внешний курс реала был установлен на уровне не менее 1 доллара 35/. В соответствии с первоначальным программным заявлением и обязательством обеспечивать транспарентность политики, т.е. "делать все, о чем было объявлено, объявлять обо всем, что будет сделано", население было уведомлено о том, что через 30 дней будет произведен переход на новую денежную единицу. Правительство также установило переводный курс одного реала в размере 2750 крузейро (такова была стоимость одной ЕРС в крузейро по состоянию на 30 июня 1994 года) в качестве курса для обмена денежной массы и в более общих целях пересчета в реалы платежей по контрактам и цен, еще не переведенных из крузейро в ЕРС.

На этом состоявшая из трех этапов кредитно-денежная реформа, представлявшая собой План введения реала, была завершена. С замещением крузейро реалом в качестве законного платежного средства страны все контракты, составленные ранее в единицах ЕРС, однако предусматривавшие оплату в крузейро, теперь должны были оплачиваться также в ЕРС, т.е. в реалах. Переход к реалу стал, вероятно, крупнейшим за всю историю мероприятием по замене одной денежной единицы другой. Более 50 млн. банковских счетов были переведены на новую валютную единицу с полуночи 30 июня. За две недели, в течение которых старые банкноты обменивались на реалы, обе денежные единицы представляли собой законные платежные средства. Люди в этот период повсюду носили с собой карманные калькуляторы, производя повседневные покупки с расчетами в обеих валютных единицах.

#### Экономика в условиях использования реала

Осуществление последнего этапа Плана введения реала, разумеется, не полностью соответствовало теоретической модели. В определенной степени реал унаследовал "инфляционную память", и пришлось оставить некоторые формы индексации, в частности заработной платы, однако уменьшение инфляции было радикальным, не только потому, что План введения реала позволил положить конец застарелой инфляции в экономике, но и потому, что появилась возможность сдерживать новые инфляционные импульсы.

---

34/ О взаимосвязях между экономической политикой и политической жизнью Бразилии см. в: B. Lamounier and E. Bacha, "Democracy and economic reform in Brazil", в кн.: A Precarious Balance, vol. 2, Democracy and Economic Reforms in Latin America (San Francisco, Institute for Contemporary Studies, 1994), pp. 143-186.

35/ Центральный банк обязан продавать доллары во всех случаях, когда рыночная цена доллара начинает превышать один реал, но не обязан покупать доллары, когда рыночный курс доллара ниже одного реала.

Иными словами, после введения реала в конце 1994 года сдерживанию инфляции способствовало два фактора: повышение курса реала в результате значительного чистого притока капитала и либерализация торговли, стимулировавшая быстрый рост импорта. Значительное положительное сальдо платежного баланса, которое существовало начиная с 1992 года, позволило правительству создать к моменту кредитно-денежной реформы резервы иностранной валюты на сумму, эквивалентную 40 млн. долл. США. Положительное сальдо торгового баланса составляло примерно 1 млрд. долл. США в месяц, однако внезапное прекращение высокой инфляции вызвало резкое возрастание спроса на потребительские товары <sup>36/</sup>, что в сочетании с понижением реальных цен на импортные товары (в результате повышения курса и либерализации импорта) привело к постепенному сокращению положительного сальдо торгового баланса.

Бурный рост потребления был обусловлен резким снижением "инфляционного налога", затронувшим всех держателей денег, особенно малообеспеченных, которые имели меньше возможностей сохранять стоимость своих денег с помощью индексированных финансовых операций. Кроме того, объем потребительского кредита, который в период высокой инфляции находился на минимальном уровне, в период с июня по октябрь 1994 года почти удвоился. Наконец, общий уровень занятости к концу 1994 года был почти на 5 процентов выше, чем по состоянию на конец 1993 года, что явилось отражением роста экономической активности.

В ответ на первоначальное повышение частного спроса и его потенциальное инфляционное воздействие правительство ужесточило кредитную политику и приняло меры по дальнейшей либерализации импорта. В условиях продолжающегося притока значительных объемов частного капитала страна могла пойти на дефицит по текущим счетам в обмен на возможность укрепления программы стабилизации. Ожидалось, что фиксированный обменный курс станет завышенным, как и повсюду в таких случаях, однако первоначально могло планироваться приступить к решению этой проблемы лишь в первую годовщину введения реала 1 июля 1995 года. Однако кризис в Мексике изменил эту ситуацию.

Итак, к концу года, сразу после того, как в результате кризиса в Мексике внешние условия ухудшились, активное сальдо торгового баланса превратилось в пассивное. Объем инвалютных резервов Бразилии начал уменьшаться. Корректировка первоначального курса стала неизбежной. Помимо ужесточения кредитной политики для уменьшения роста потребления правительство пошло на девальвацию. В соответствии с Планом введения реала был зафиксирован номинальный паритет с долларом, однако Центральный банк поддерживал его курс на уровне 85 центов за доллар (считается, что неофициальный диапазон регулируемых колебаний составлял 83-86 центов). В марте 1995 года правительство официально установило диапазон в пределах 86-90 центов на срок до 2 мая и 86-98 центов на последующий период. По сути дела, это стало началом наступления на реал, и после того как Центральный банк истратил несколько миллиардов долларов из своих резервов для его защиты, был установлен новый диапазон 88-93 цента, который правительство надеется сохранить. Правительство также временно восстановило некоторые импортные пошлины, которые были снижены в последние два года. В марте импортные пошлины на 109 потребительских товаров, в основном автомобили и бытовые электроприборы, возросли более чем вдвое до 70 процентов.

---

<sup>36/</sup> В соответствии с данными розничной торговли потребление возросло на 20 процентов в августе и оставалось на высоком уровне в последующий период.



Эти меры по корректировке платежного баланса и уменьшению зависимости от притоков иностранного капитала были сопряжены и с издержками: начала увеличиваться инфляция. Хотя общий рост цен в марте 1995 года по-прежнему не превышал 2 процентов, цены на потребительские товары выросли почти на 3 процента, и в соответствии со всеми показателями темпы инфляции вновь начали повышаться. Таким образом, для правительства стало еще более важным приступить к трудным переговорам с конгрессом и обществом, с тем чтобы заручиться их поддержкой в отношении мер более постоянного характера по корректировке в бюджетно-финансовой сфере и проведению всех других реформ, необходимых для сдерживания инфляционного давления, включая отношения между центральным правительством и администрацией штатов, вопрос о финансовой нестабильности банков штатов, финансирование мер социальной защиты и определение механизма приватизации. Поэтому борьба продолжается.

### **Ветры перемен в Азии**

В общественном сознании развивающиеся страны Азии характеризуются самыми разительными в мире контрастами. В их число входят развивающиеся страны, имеющие самые низкие и самые высокие показатели ВВП на душу населения в мире, самая населенная в мире страна и несколько самых мелких островов. В этих странах проводятся различные стратегии развития и существуют разные темпы роста производства, в том числе и наиболее высокие в мире. Однако за последние несколько лет правительства многих стран региона вновь столкнулись с необходимостью проведения макроэкономической корректировки и применяли практически тот же широкий подход, что и другие развивающиеся страны, хотя и видоизмененный с учетом местных условий. В приведенном ниже анализе авторы стремились осветить характерные для региона и отдельных стран аспекты этого общего процесса.

#### **Западная Азия: приспособление к низким ценам на нефть**

Главной целью экономической реформы в Западной Азии была прежде всего перестройка с учетом того, что эра рекордно высоких цен на нефть закончилась и что стратегии, принятые исходя из предпосылки, что такие высокие цены сохранятся, более не являются жизнеспособными. Цены на сырую нефть не только резко упали до уровня намного ниже середины 70-х годов с точки зрения международной покупательной способности, но и, согласно прогнозам, в результате наличия достаточных запасов сырой нефти, в среднесрочной перспективе существенно не повысятся по сравнению с их нынешним уровнем в реальном выражении 37/.

Необходимость в перестройке существует не только в странах - экспортерах нефти, у которых в результате снижения цен на нефть образовался значительный бюджетный дефицит и возникли трудности с поддержанием платежного баланса, но и в других странах региона, которые вынуждены адаптироваться к изменению условий в соседних странах - экспортерах нефти и некоторые из которых, например Иордания и Ливан, достигли успехов в осуществлении своих программ стабилизации и перестройки и добились возобновления экономического роста. Несмотря на это, в настоящем разделе основное внимание будет уделено странам - экспортерам нефти, большинство из которых

---

37/ См. рассмотрение вопросов динамики цен на нефтепродукты в главе II, а анализ объема добычи сырой нефти в будущем - в главе X.

по-прежнему находятся на первоначальных этапах экономической реформы, для которых характерно сокращение расходов, главным образом в форме программ жесткой экономии, проводимых, в частности, в Исламской Республике Иран, Саудовской Аравии и Йемене.

В более общем плане следует отметить, что в большинстве стран региона возник широкий консенсус в отношении необходимости диверсификации экономики, уменьшения зависимости от нефти и осуществления экономических реформ рыночной ориентации. Резкое снижение цен на нефть в 1993 году лишь усугубило неизбежность процесса реформ.

#### **Основное внимание - бюджету**

С учетом важной экономической роли государственного сектора в годы нефтяного бума большое внимание уделяется пересмотру этой роли и, в частности, ограничению государственных расходов. Поскольку государственные расходы могут быть сопряжены со значительным импортом, особенно импортом инвестиционных товаров и военной техники, сокращение бюджетных расходов также способствует необходимой корректировке платежного баланса.

Проблема заключается в том, что, несмотря на огромные нефтяные богатства стран-экспортеров нефти в регионе, в большинстве из них наблюдается постоянный дефицит бюджета, трудности сокращения высокого объема расходов и снижение уровня капиталовложений. Иными словами, проводимая в период нефтяного бума стратегия развития скрывала глубинные проблемы, которые отчасти обусловили нынешние неудовлетворительные результаты экономической деятельности. Как только нефтяной бум закончился, бремя проблем, связанных с отсутствием соответствующей налоговой структуры, значительным субсидированием сферы коммунального обслуживания и некоторых отраслей материального производства, государственным контролем за производством, нередко приводящим к неэффективному использованию ресурсов, и системой управления, отличающейся недостаточной транспарентностью и подотчетностью, стало непосильным.

Падение цен на нефть во второй половине 80-х годов привело к резкому сокращению государственных доходов. Хотя падение объема доходов смягчалось использованием накоплений, эта мера была недолговечной, и через некоторое время уменьшение объема доходов привело к сокращению бюджетных ассигнований. Финансовые трудности региона обострились также в связи с последствиями войны в Заливе и большими расходами, понесенными Саудовской Аравией и другими странами 38/.

Тот факт, что одним из основных компонентов государственных расходов в некоторых странах являются расходы на обеспечение военной готовности, отразился на процессе структурной перестройки. Так, вмененными издержками продолжающегося наращивания военной мощи в ряде стран является неосуществление столь необходимых капиталовложений на цели долгосрочного экономического развития. Последствия войны в Заливе по-прежнему являются одним из источников региональной и международной

---

38/ Неблагоприятные последствия сокращения поступлений от продажи нефти ощущались и в странах-импортерах нефти, поскольку денежные переводы рабочих и приток помощи из стран-экспортеров нефти резко сократились.

напряженности, однако значительный прогресс в ближневосточном мирном процессе может открыть широкие возможности для региональной интеграции и сотрудничества, которые могли бы принести значительные экономические выгоды.

Между тем потребность в бюджетном регулировании не ослабевает. Хотя проведение экономических реформ, предусматривающих введение системы налогообложения и отмену субсидий, остается одной из главных задач, стоящих перед странами Совета сотрудничества стран Залива, некоторые из них принимают меры, направленные на приватизацию и реорганизацию сферы государственных расходов. Эти меры включают сокращение платежей за предоставленные услуги и государственных трансфертов, меры по сокращению импорта и перенос сроков осуществления проектов.

Саудовская Аравия, в частности, урезала в 1994 году свои бюджетные расходы на 19 процентов и объявила о 6-процентном сокращении расходов, намеченном на 1995 год, в дополнение к ряду других бюджетно-финансовых мер, включая повышение цен на нефтепродукты, воду, электричество и телефонную связь. Хотя эти изменения свидетельствуют о резкой смене курса, они не предусматривают пока существенных преобразований в системе субсидирования, поскольку некоторые из этих повышений цен распространяются только на крупных клиентов, а не на широкие слои населения.

Саудовская Аравия объявила также в 1994 году о своем намерении приватизировать большое число ключевых государственных предприятий в таких отраслях, как электроэнергетика, телефонная связь, водоснабжение, нефтепереработка и нефтехимия и национальный воздушный транспорт. Учитывая высокую ликвидность местного рынка, а также наличие крупных финансовых ресурсов у частного сектора за рубежом, такие планы, скорее всего, будут стимулировать частные инвестиции и поощрять приток капитала. Они также, вероятно, послужат для иностранных инвесторов стимулом к участию в проектах создания новых совместных предприятий с инвесторами из Саудовской Аравии. Несмотря на эти кардинальные изменения, Саудовская Аравия, как и большинство других государств Залива, по-прежнему ограничивает максимальную долю иностранного участия в любом проекте 49 процентами.

Кроме того, в Омане недавно введены новые налоги, распространяющиеся на юридических и физических лиц, начата приватизация и повышена до 65 процентов допустимая доля участия иностранных инвесторов в осуществляемых в стране проектах. Хотя правительство Объединенных Арабских Эмиратов отказалось от введения налогов и по-прежнему предоставляет широкий круг субсидий, оно проводит политику, основанную на принципах свободного рынка и нацеленную на диверсификацию экономики и поощрение свободной торговли. Однако в 1994 году правительство ввело целый ряд более высоких тарифов и сборов, в том числе повысило плату за въездные визы, регистрацию автомобилей и водительские права.

Сирийская Арабская Республика проводит политику, направленную на постепенное дерегулирование и повышение открытости своей экономики для частного сектора. В Исламской Республике Иран благодаря сокращению субсидий и применению налогового законодательства в сочетании с усилиями по сокращению импорта удалось уменьшить дефицит бюджета и добиться в 1994 году активного сальдо баланса текущих операций.

Экономическая "перестройка" в Ираке своеобразна, поскольку экономика страны с 1990 года вынуждена функционировать в условиях действия санкций Организации Объединенных Наций ввиду наличия нерешенных политических проблем в отношениях с международным сообществом. В условиях действия эмбарго Организации Объединенных Наций на весь импорт (за исключением товаров для удовлетворения основных гуманитарных потребностей) и весь экспорт, включая экспорт нефти (за исключением экспорта нефти в Иорданию), существования причиненных войной огромных разрушений и сложной политической обстановки, сохраняющейся в отдельных частях страны, экономическая ситуация отличается невиданными диспропорциями. Несмотря на бюджетные трудности, экономическая роль государства остается значительной. Государство ввело систему нормирования потребительских товаров первой необходимости (хотя оно было вынуждено поэтапно сокращать масштабы ее применения, в том числе в 1994 году), и продажа нефтепродуктов ведется по искусственно заниженным ценам. Однако не все нужды домашних хозяйств могут быть удовлетворены по таким каналам, а цены за рамками этой системы, как правило, находятся на очень высоком уровне.

Кроме того, хотя официальный обменный курс составляет 0,31 динара за доллар, курс черного рынка составляет порядка 550 динаров за доллар. Этот рынок главным образом позволяет иракцам-экспатриантам пересылать деньги членам семей, а другим дает возможность вывозить ресурсы из страны, несмотря на введенные Организацией Объединенных Наций в отношении Ирака ограничения и запреты на финансовые операции. В конце 1994 года правительство разрешило ряду уполномоченных дилеров, торгующих иностранной валютой, приобретать иностранную валюту по курсу, близкому к курсу черного рынка, что равнозначно значительной девальвации динара. Это помогло Центральному банку освоить новый крупный источник поступлений долларов, хотя разница между обменным курсом, предлагаемым на черном рынке, и курсом, предлагаемым уполномоченными дилерами, опять начинает расти.

#### **Стабилизация в Индии, на Филиппинах и во Вьетнаме**

В конце 80-х и начале 90-х годов страны Южной и Восточной Азии стали все шире проводить политику экономической стабилизации и структурной перестройки. Тримя наглядными, хотя и весьма отличными друг от друга, примерами являются Индия, Филиппины и Вьетнам. Стратегии стабилизации в каждой из этих стран проводились по знакомой схеме, не считая того, что они составляли также неотъемлемую часть более глубоких структурных преобразований в политике, обусловленных спецификой экономического развития каждой страны.

С момента обретения независимости в 1947 году Индия проводила стратегию развития, в результате которой была создана большей частью закрытая и централизованно управляемая система, хотя и носящая в основном форму рыночной экономики, которая отличалась наличием крупного государственного сектора и значительных рычагов контроля за функционированием частного сектора. Хотя в прошедшие десятилетия имели место различные движения за либерализацию Индии и углубление ее интеграции в мировое хозяйство, наиболее мощный потенциал заключают в себе преобразования, начатые после разразившегося в 1991 году острого кризиса платежного баланса.

Если либерализация была проведена в различных районах Индии достаточно быстрыми темпами в течение трех-четырех лет, то реформы, затрагивающие основы экономики, были гораздо более постепенными 39/. Налоги были в значительной степени упорядочены и сокращены в целях усиления стимулирования частного производства и потребления. Для поощрения частных внутренних и иностранных инвестиций была в основном упразднена система выдачи лицензий на частные инвестиции и многие области транспорта и инфраструктуры, прежде закрепленные за государственным сектором, начали постепенно открываться для частных и иностранных инвестиций. Были также существенно ослаблены ограничения на прямые иностранные инвестиции. В целях снижения себестоимости отечественного производства было проведено значительное сокращение тарифов и отменены количественные ограничения на импорт полуфабрикатов и инвестиционных товаров. Финансовый рынок был открыт для иностранных инвестиций, и к концу 1994 года была введена полная конвертируемость валюты по текущим операциям. Проводилась также постепенная реформа банковского и страхового секторов, и в конце 1994 года был отменен контроль за ставкой процента по коммерческим займам.

На Филиппинах ощущаются совокупные результаты неровного хода реформ, начатых в 80-е годы и активизировавшихся после свержения правительства в ходе мирного восстания городского населения в январе 1986 года 40/. Реформы, проведенные при новом режиме, включали расширение налоговой базы, реорганизацию банковских учреждений, либерализацию импорта полуфабрикатов и снятие ограничений на уровень цен на сельскохозяйственную продукцию и ее сбыт. Были продолжены, в частности, реформы по либерализации торговли, операций с иностранной валютой и прямым иностранным инвестициям, демонополизации отраслей промышленности, открытию секторов инфраструктуры для частных инвестиций и приватизации государственных предприятий. Эти меры привели к дальнейшему улучшению функционирования внутренних рынков и оживлению иностранных инвестиций и торговли.

С 1989 года Вьетнам проводит радикальную реформу своей системы, при этом отмечаются быстрые структурные изменения, направленные на преобразование централизованно планируемого хозяйства в рыночную систему, ориентированную на развитие внешних связей. К числу важных мер относились легализация частной собственности, упорядочение государственных предприятий, деколлективизация сельскохозяйственного производства, отмена контроля за ценами и обменными курсами и либерализация торговли и иностранных инвестиций. В результате в экономике страны произошли существенные изменения в структурах производства и собственности: значительно расширилась сфера услуг и гораздо бóльшая доля производства находится в

---

39/ Критический анализ реформ и структурной перестройки в первые годы см. в работе K. Basu, "Structural reform in India, 1991-1993: experience and agenda", in Economic and Political Weekly (27 November 1993), pp. 2599-2605.

40/ Об экономическом крахе при старом режиме и становлении нового правления см. "Обзор мирового экономического положения, 1989 год ..." (E/1989/45), глава VIII, раздел, озаглавленный "Перестройка на Филиппинах: издержки политического кризиса".

частных руках <sup>41/</sup>. Кроме того, экономика стала более открытой, о чем, например, свидетельствует значительное увеличение доли экспортно-импортных операций в совокупном объеме производства и начало периода высоких темпов роста в трудоемких отраслях обрабатывающей промышленности, производящих продукцию на экспорт.

Во всех трех странах проведению новой политики способствовали благоприятные политические условия. В Индии программа была выдвинута вновь избранным правительством, а на Филиппинах плавный переход власти к вновь избранному правительству значительно укрепил политическую стабильность. Во Вьетнаме нынешнее правительство пошло по пути полной переориентации стратегии экономического развития после серии неудач в области проведения прежней экономической политики.

### **Жесткость и гибкость политики стабилизации**

Во всех трех странах можно обнаружить примеры твердого проведения в жизнь политики стабилизации. Сначала были осуществлены стандартные меры по стабилизации: значительная девальвация национальной валюты и либерализация операций с иностранной валютой, резкое повышение процентных ставок и сокращение дефицита бюджета центрального правительства. Результатом такой политики было значительное снижение темпов инфляции в течение весьма короткого периода времени; вместе с тем она сделала еще более ощутимыми существующие узкие места в секторе инфраструктуры и усугубила другие проблемы, такие, как безработица и низкий уровень расходов на социальные нужды. Несмотря на значительный прогресс, по-прежнему отмечается значительная несбалансированность либо государственного бюджета, либо внешних расчетов, либо того и другого.

Меры по стабилизации в Индии были приняты в 1991 году в ответ на угрозу кризиса платежного баланса и привели почти к полному истощению валютных резервов. Эти меры, дополненные временными чрезвычайными ограничениями на импорт, быстро привели к значительному улучшению баланса внешних расчетов и валютных резервов. Эта тенденция подкреплялась энергичным ростом экспорта и скромным ростом импорта, и счет текущих операций был почти полностью сбалансирован. Кроме того, по мере увеличения притока портфельных инвестиций в ответ на укрепление экономической стабильности и улучшение экономических перспектив, уровень валютных резервов резко увеличился к 1994 году и достиг почти восьмимесячного уровня покрытия импорта.

Дефицит бюджета Индии был уменьшен в результате сокращения субсидий, государственных капиталовложений и расходов на социальные нужды. Дефицит сократился с почти 10 процентов ВВП в 1991 году до 7 процентов и остался на этом высоком уровне из-за выплаты процентов по значительному объему задолженности и необходимости сохранить некоторые виды ценовых субсидий и крупный государственный сектор. Темпы инфляции неуклонно сокращались с пиковой отметки в 17 процентов в 1991 году до 7-8 процентов в 1993 году, но затем вновь достигли двузначной величины. Такое повышение темпов инфляции явилось следствием ускорения роста денежной массы в обращении ввиду монетизации значительного притока капитала и повышения государственных цен.

---

<sup>41/</sup> См. Ann Orr and Vu Quang Viet, "Economic reform and the development of the private sector in Viet Nam", DESIPA Working Paper Series, No. 2 (New York, United Nations, 1994).

Новая политика стабилизации на Филиппинах предусматривала не только резкое сокращение бюджетного дефицита, но и ужесточение кредитно-денежной политики. Кроме того, в 1992 году была проведена успешная реструктуризация долга по займам иностранных коммерческих банков, в результате чего обслуживание долга стало менее обременительным для бюджета, однако проведение политики строгой экономии в бюджетно-финансовой сфере затормозило осуществление столь необходимых капиталовложений в развитие инфраструктуры, а жесткая кредитно-денежная политика вызвала стагнацию частных капиталовложений. Кроме того, на протяжении 1993 года правительство не меняло установленный законом минимальный уровень заработной платы, что, в свою очередь, оказало стабилизирующее воздействие на ставки заработной платы в формальном секторе. Темпы инфляции существенно снизились - с 14 процентов в 1991 году до 7,5 процента в 1993 году, и с тех пор оставались на этом низком уровне.

Даже при разумном регулировании обменного курса дефицит по счету текущих операций Филиппин неизменно остается высоким (почти 6 процентов ВВП в 1993 году и более 5 процентов в 1994 году). Сохранению дефицита способствует повышательное воздействие, которое оказывают на обменный курс высокие процентные ставки и приток капитала. Значительная часть капитала поступала в форме портфельных инвестиций, что вызывало опасения по поводу способности экономики нормально функционировать в условиях столь значительного дефицита по счету текущих операций.

Во Вьетнаме жесткие меры стабилизации включали резкое ограничение кредита и стремительное повышение процентных ставок. В результате впервые за многие годы реальные процентные ставки достигли в 1989 году внушительной положительной величины. Дефицит бюджета был резко сокращен с более 11 процентов в 1989 году до менее 4 процентов к 1992 году благодаря сочетанию мер по сокращению расходов, в основном за счет сокращения капиталовложений, и увеличению доходов. Кроме того, финансирование дефицита производилось не за счет эмиссии денег центральным банком, как раньше, а за счет размещения долговых бумаг среди вьетнамского населения. Темпы инфляции упали со 170 процентов в год в 1988 году до приблизительно 30 процентов в 1989 году и составили всего лишь 5,5 процента в 1993 году.

После осуществления первоначальных мер по стабилизации всем трем странам необходимо было проявлять постоянную бдительность и гибкость в области макроэкономического регулирования для сохранения достигнутых результатов. Политика быстро корректировалась в ответ на изменения макроэкономического равновесия. Например, во Вьетнаме в 1992 году было резко сокращено кредитование государственного сектора для ограничения ускоряющегося роста денежной массы в обращении. На Филиппинах были оперативно приняты меры по ужесточению кредитно-денежной политики, когда увеличение объема государственных капиталовложений в 1993 году привело к значительному росту денежной массы в обращении и подрыву обменного курса.

В то же время увеличение притока капитала вследствие повышения открытости экономики для мировых торговых и финансовых рынков осложнило проведение макроэкономической политики в Индии и на Филиппинах. Этим странам пришлось координировать и корректировать политику одновременно на различных направлениях. Например, в Индии, где установлен регулируемый плавающий курс валюты, рост денежной массы в обращении ускорился под действием тех же процессов, которые отмечались ранее в других регионах, где наблюдался значительный приток капитала, усиливающий

инфляционное давление. Не желая допускать дальнейшего повышения темпов инфляции, правительство провело также повышение обменного курса в номинальном выражении в 1994 году. Под действием инфляции и номинального повышения обменного курса произошло значительное повышение стоимости валюты в реальном выражении, что имело неблагоприятные последствия для роста экспорта. На Филиппинах обменный курс испытывал аналогичное воздействие, в результате чего рост экспорта затормозился.

Вследствие резкого замедления притока капитала с конца 1994 года, отмеченного ранее при обсуждении положения в Латинской Америке и Карибском бассейне, повышательное воздействие на обменный курс в Индии ослабло. На Филиппинах результатом аналогичного процесса явилось резкое падение обменного курса в феврале 1995 года, ставшее отражением опасений финансовых рынков по поводу значительного дефицита по счету текущих операций страны. Вследствие этого правительству Филиппин пришлось изменить взятый макроэкономический курс: были повышены процентные ставки в целях недопущения дальнейшего обесценения валюты, даже ценой замедления экономического роста. Индия и Вьетнам также ужесточили кредитно-денежную политику в 1995 году, но не из-за большого спроса на валюту, а для обуздания растущей инфляции.

#### **Перспективы продолжения реформы**

В Индии и на Филиппинах к 1994 году и во Вьетнаме с начала периода структурной перестройки отмечалось значительное повышение темпов экономического роста. Кроме того, хотя на Филиппинах объем производства не увеличивался в течение двух лет, ни в одной из этих трех стран в период структурной перестройки не отмечалось его фактического сокращения, которое было обычным явлением в других странах. В Индии темпы роста ВВП составили 2 процента, а во Вьетнаме - менее 4 процентов, но во всех трех странах в 1995 году ожидается рост ВВП по меньшей мере на уровне 6 процентов (во Вьетнаме на значительно более высоком уровне). Это, разумеется, упрощает задачу проведения необходимых преобразований в рамках структурной перестройки.

Тем не менее сохранялась значительная напряженность. Например, в результате стабилизации и проведения реформы обострились проблемы массовой нищеты, безработицы и неполной занятости, и никаких заметных улучшений в этой области до сих пор не произошло. В 80-е годы занятость в промышленности на Филиппинах практически не выросла, и рост занятости в обрабатывающей промышленности в Индии также был медленным, в результате чего возможности трудоустройства все более многочисленной рабочей силы были весьма ограничены, и при этом и в сельском хозяйстве, и в сфере услуг отмечались высокие показатели неполной занятости. Во Вьетнаме неполная занятость также представляет собой серьезную проблему в сельском хозяйстве и промышленности, которая к тому же обостряется массовой демобилизацией военнослужащих и консолидацией государственных предприятий 42/.

Эти условия еще больше затрудняют проведение дальнейших реформ, которые имели бы прямые негативные последствия для занятости, потребительских цен или расходов на социальные нужды. В результате процесс приватизации и/или структурной перестройки государственных предприятий в этих трех странах движется очень медленно. В Индии

---

42/ См. World Bank, Viet Nam: Transition to the Market (Washington, D.C., 1993), pp. 66-67.



практика субсидирования цен и ограничений на временное увольнение работников и закрытие частных предприятий и защиты рынков в интересах мелких предприятий практически не изменилась. В рамках дальнейших реформ и структурной перестройки необходимо будет добиться сокращения масштабов нищеты посредством повышения занятости и увеличения капиталовложений в людские ресурсы и сферу социального обслуживания. Несмотря на это, и Филиппины, и Вьетнам добились определенного прогресса в создании новых рабочих мест в трудоемких отраслях благодаря увеличению экспорта промышленной продукции и прямым иностранным инвестициям.

На сегодняшний день накопленный во всех трех странах опыт указывает на важность, с одной стороны, восстановления и поддержания макроэкономической стабильности, а с другой - создания рабочих мест и борьбы с нищетой при одновременной активизации реформы. В Индии продолжается разработка правовой и финансовой систем в поддержку более децентрализованной экономики. Еще предстоит провести более радикальные реформы, являющиеся предметом политических споров: ликвидировать практику субсидирования цен, ограничения на сокращение размеров частных предприятий и запрет на импорт потребительских товаров, а также пересмотреть особые правила, применяемые к мелким предприятиям, и провести реформу и приватизацию государственных предприятий. Эти меры напрямую связаны с ролью государственной собственности, ценами на потребительские товары, занятостью и традиционной практикой защиты мелких предприятий, производящих потребительские товары. Осуществление этих мер зависит от широкой политической поддержки правительства.

На Филиппинах важной областью предстоящих преобразований остается реформа землевладения, равно как и приватизация государственных предприятий и дальнейшее развитие финансового сектора. Продолжается развитие трудоемких отраслей производства экспортной продукции за счет внутренних и иностранных инвестиций. Вьетнам также продолжает поощрять рост трудоемких отраслей производства продукции на экспорт путем сокращения дестимулирующих факторов в рамках торговой системы. Начато проведение мер по уменьшению степени регионализации экономического роста путем поощрения капиталовложений в сельскохозяйственное и промышленное производство за пределами крупных городских районов. Развитие инфраструктуры для ориентированной на рынок экономики, т.е. создание надлежащей правовой системы, финансовой системы, которая может обеспечивать эффективную мобилизацию и распределение средств на цели инвестиций, и улучшение условий для активизации конкуренции на внутренних рынках, является одной из приоритетных задач. Кроме того, необходимо провести реформу и приватизацию государственного промышленного сектора, все еще сохраняющего доминирующие позиции, в то же время развитие сектора мелких частных промышленных предприятий зависит от улучшения доступа к кредитам.

### **Борьба с инфляцией в Китае**

Хотя Китай, как и Вьетнам, находится на этапе осуществления кардинальных преобразований на пути перехода от централизованно планируемого хозяйства к рыночной экономике, он начал этот переход гораздо раньше и во многих отношениях ушел далеко вперед. Усилия по обузданию инфляции, которые в течение нескольких лет проводились методом проб и ошибок, увенчались в начале 90-х годов успехом, хотя это

и стоило стране резкого замедления темпов роста производства 43/. Однако двузначные темпы роста производства быстро восстановились, и началось новое повышение темпов инфляции, достигающих высокого уровня (см. таблицы А.3 и А.13).

В рамках нынешних усилий по структурной перестройке Китай создает новые институты и инструменты макроэкономической политики, пытаясь одновременно использовать их для ограничения роста совокупного объема расходов. Однако эти действия наталкиваются на определенные ограничения: правительство сознает стоящую перед ним особенно серьезную проблему, которая ограничивает его свободу действий, а именно - политическую и социальную необходимость недопущения массовой безработицы среди городского населения, которой чревата политика, направленная на резкое ограничение государственных расходов, или внезапное лишение крупных убыточных государственных предприятий финансовой поддержки.

В любом случае ожидалось, что позитивные результаты новых программных мер, принимавшихся с 1993 года, начнут проявляться в 1994 и 1995 годах. Однако на сегодняшний день комплекс реформ, включающий повышение процентных ставок и даже прямые административные инструкции по ограничению максимального размера кредитования и запрету некоторых непроизводительных программ капиталовложений, позволил добиться ограниченных результатов в плане сокращения роста капиталовложений в основной капитал и снижения темпов инфляции. По состоянию на 1994 год макроэкономические диспропорции продолжали нарастать, что наиболее ярко проявилось в росте инфляции, темпы которой составили 24 процента - наивысший показатель в истории республики.

Как это ни парадоксально, высокие темпы инфляции в 1994 году были отчасти вызваны проводимой политикой. Были увеличены оклады гражданских служащих. Были повышены закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию в целях стимулирования производства зерна и некоторых видов сельскохозяйственного сырья, в частности хлопка. Впоследствии были повышены официальные розничные цены, по которым такие основные продукты, как мука и рис, продавались городским жителям. Неблагоприятные погодные условия - наводнения в нескольких южных провинциях в июне 1994 года и засуха на севере страны - также обусловили повышение цен на продовольствие, которое сыграло ведущую роль в ускорении инфляции в 1994 году. В сочетании с повышением цен на сельскохозяйственные ресурсы темпы инфляции в сельских районах в отдельные месяцы превышали средний показатель по стране, изменив прежнюю тенденцию к относительному превышению темпов инфляции в городах.

Упомянутые факторы - повышение заработной платы гражданских служащих и регулируемых цен на некоторые виды товаров, а также плохие погодные условия - носят временный характер. Однако другие причины инфляции носят структурный характер и отражают проблемы, с которыми сталкивается Китай на нынешнем этапе осуществления своей программы экономических реформ. Например, растущий спрос на капиталовложения постоянно превышает предложение инвестиционных товаров. Кроме того, все более

---

43/ О динамике инфляции в Китае с конца 70-х по конец 80-х годов см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1990 год" (E/1990/55), глава VI, подраздел, озаглавленный "Реформа, стабилизация и инфляционное давление в Китае".

глубокая интеграция Китая в мировое хозяйство осложняет макроэкономическое регулирование, поскольку приток иностранного капитала еще больше затрудняет контроль за ростом денежной массы в национальном обращении 44/.

В целом, средства макроэкономического регулирования по-прежнему носят достаточно рудиментарный характер, и поэтому правительство Китая пытается создать более подходящие механизмы. В частности, в финансовом секторе была проведена реорганизация существующей банковской системы, с тем чтобы Народный банк Китая мог функционировать по типу западного центрального банка. В 1994 году были созданы "директивные банки" для предоставления кредитов в поддержку индустриального курса правительства, в то время как государственные специализированные банки были превращены в коммерческие. Несмотря на это, реформа финансового сектора в Китае, по-видимому, еще не закончена.

Кроме того, в 1994 году была упрощена система валютных курсов. Во-первых, в секторе внешних расчетов вместо режима "двойных" валютных курсов с 1 января 1994 года был установлен единый рыночный курс 45/. В результате этого официальный обменный курс, по которому непосредственно перед введением единого курса совершалось около 20 процентов операций, снизился на 33 процента 46/. Упростив систему валютных курсов, правительство, по сути, отказалось от практики субсидирования некоторых импортных товаров путем взимания налогов с части доходов экспортеров и, таким образом, устранило один из видов деформации цен. В течение года Китай осуществил также либерализацию торговли, понизив некоторые таможенные пошлины и упразднив некоторые виды лицензий и квот.

---

44/ Например, приток иностранного капитала в Китай в 1994 году составил около 35 млрд. долл. США. Объем валютных резервов подскочил с 21 млрд. долл. США в конце 1993 года до почти 52 млрд. долл. США к концу 1994 года. Это резкое увеличение объема валютных резервов, несомненно, значительно затруднило задачу ограничения роста денежной массы в обращении, и это, как говорилось выше, наблюдалось и в ряде других стран развивающегося мира.

45/ При системе "двойных" курсов один валютный курс был официальным курсом, по которому иностранные туристы и инвесторы должны были конвертировать свою валюту. Китайские предприятия, занимающиеся внешнеторговыми операциями, также должны были обменивать фиксированный процент своих инвалютных поступлений по этому курсу. Для покупки иностранной валюты по этому весьма завышенному курсу требовалось разрешение правительства. Другой валютный курс в системе "двойных" курсов отражал рыночные условия, которые определялись в официально установленных "пунктах обмена валюты", где компании (а затем и частные лица) продавали оставшуюся в их распоряжении часть валютных поступлений или покупали иностранную валюту для удовлетворения импортных потребностей, которые не покрывались официально выделяемой им иностранной валютой (см. W. Tseng and others, "Economic reform in China - a new phase", IMF Occasional Paper, No. 114 (November 1994)).

46/ Фактически значительный приток иностранного капитала в сочетании с ужесточением внутренней политики привели к повышению курса примерно на 5 процентов в номинальном выражении в 1994 году.

Тем временем в рамках проводимой реформы бюджетно-финансовой системы была введена новая налоговая система, в основу которой был положен налог на добавленную стоимость. Новая налоговая система предназначалась, в частности, для увеличения поступлений центрального правительства, рост доходов которого отставал от темпов экономического роста в стране, поскольку значительный объем полномочий в результате децентрализации был передан местным органам власти.

Правительство продолжало также проводить "корпоратизацию" государственных предприятий. В июле 1994 года вступил в силу новый закон о компаниях, который устанавливает единую правовую основу регистрации и функционирования компаний. На ограниченной экспериментальной основе были отобраны 100 государственных предприятий, которые будут преобразованы в акционерные компании или, в случае необходимости, доведены до банкротства.

Однако в направлении перестройки микроэкономической базы системы предпринимаются лишь первые шаги. Государственный сектор, на долю которого приходится больше половины ВВП Китая, по-прежнему функционирует в условиях "либеральных бюджетных ограничений", что, по сути, означает, что субъекты экономической деятельности на микроэкономическом уровне в этом секторе могут в процессе принятия своих решений практически не учитывать процентные ставки, налоговую политику и цены. Это создает более серьезную опасность для возможности достижения Китаем устойчивого экономического роста без возвращения к высоким темпам инфляции. Кроме того, это сводит на нет эффективность новых инструментов макроэкономической политики, которые правительство намерено ввести в действие с помощью реформ.

Необходимость проведения радикальных реформ в секторе государственных предприятий становится все более насущной по мере осуществления реформ в других областях. Согласно последней оценке, около трети всех государственных предприятий (ГП) в 1994 году понесли убытки, и общий размер убытков в 1994 году был на 25 с лишним процентов больше, чем в 1993 году. Таким образом, убыточные ГП являются тяжелым бременем для бюджета центрального правительства, дефицит которого по крайней мере отчасти объясняет нарастающие инфляционные тенденции в экономике. Кредитование ГП банковским сектором, которое было бы прекращено, если бы банки действительно руководствовались принципами прибыльности, является наглядным примером нерационального использования финансовых ресурсов.

Поэтому по соображениям экономической эффективности и макроэкономического контроля некоторые государственные предприятия, как представляется, следует закрыть. Вместе с тем закрытие одних убыточных предприятий и рационализация использования рабочей силы на других привели бы к массовой безработице в городах, что чревато весьма значительными социальными и политическими издержками, особенно в период высоких темпов инфляции. Кроме того, списание задолженности этих компаний, которую они не всегда обслуживают, привело бы к банкротству многих государственных банков. Эти соображения представляют собой политическое препятствие на пути реформы предприятий.

Удовлетворительное решение этой политической дилеммы пока не найдено. Вместо этого правительство то формирует реформу предприятий, то тормозит этот процесс. Поэтому число случаев банкротства государственных предприятий весьма невелико, и банковская система предоставляет кредиты убыточным ГП, несмотря на заявление

правительства о том, что, как только будут созданы "директивные банки", все остальные банковские учреждения станут коммерческими банками. Одним из результатов этого стало увеличение показателя денежной массы в обращении в широком значении ( $M_2$ ) в 1994 году на 34 с лишним процента по сравнению с государственным целевым показателем в размере 24 процентов.

Одним словом, до тех пор, пока не будет проведена реформа государственных предприятий, с тем чтобы подчинить их действию рыночных сил, до тех пор, пока они будут иметь возможность пользоваться тем или иным видом государственных субсидий, их поведение не изменится. Будут отсутствовать микроэкономические стимулы, побуждающие их реагировать на кредитно-денежные или бюджетно-финансовые меры. Если преобразования в секторе предприятий не будут проведены, государственные банки не смогут решить стоящую перед ними проблему безнадежных долгов по займам и начать функционировать по типу коммерческих банков в странах с рыночной экономикой. В конечном счете макроэкономическое регулирование по-прежнему будет неэффективным.

Таково положение дел в Китае. Подобным же образом обстоит дело и в европейских странах с переходной экономикой, где в центре внимания при анализе политики, как будет рассмотрено в главе VI настоящего "Обзора", сейчас находится та же самая проблема.

## Глава VI

### НОВЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ УПОР НА ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Когда в странах Восточной Европы и Центральной Азии начался переход от централизованно планируемой экономики к рыночной, ожидалось, что период перестройки будет связан с временным снижением совокупной экономической активности по мере внесения изменений в деятельность государственных предприятий в целях отражения новых рыночных ориентиров. Не предполагалось, что до того, как экономическая активность вновь вступит в фазу подъема, который протекает сравнительно медленными темпами (см. таблицу А.3), совокупные показатели снижения такой активности составят от немногим менее 20 процентов до почти 50 процентов.

На ранних стадиях реализации стратегии перехода правительства освободили цены на большинство товаров, что, в свою очередь, повлекло за собой взрыв подавлявшихся в течение долгого времени инфляционных явлений, обострившихся в результате роста бюджетных дефицитов и инфляционного кредитования. Вскоре после этого одним из основных направлений политики переходного периода стала макроэкономическая стабилизация, в деле обеспечения которой, однако, были достигнуты неодинаковые успехи, зачастую по причине политического давления в целях получения кредитов и субсидий для производственного сектора, которое в ряде случаев сочеталось с неконтролируемым ростом кредитования в форме задолженности по расчетам между предприятиями. Между тем рост предложения, который, как предполагалось, должен был стать одним из главных результатов перехода, происходил гораздо более медленными темпами, нежели ожидалось. Макроэкономические результаты деятельности стран с переходной экономикой оказались в плену у микроэкономических разочарований. Внимание лиц, ответственных за разработку политики в странах с переходной экономикой, было неизбежно привлечено к вопросу о поведении предприятий.

Вне зависимости от темпов и глубины экономических реформ для всех стран с переходной экономикой была характерна одна основополагающая проблема. Ни в одной из них - даже в тех странах, которые наиболее далеко продвинулись на своем пути к полноценной рыночной экономике, - не было обеспечено соответствие экономических агентов той модели, к достижению которой стремились лица, ответственные за разработку политики, приступая к реформам. Разумеется, первыми подобное разочарование испытали страны, начавшие реформы раньше других (например, Венгрия), однако в то время поведение экономических агентов можно было, по крайней мере частично, объяснить тем фактом, что им приходилось функционировать в условиях, которые по существу унаследовали свои характерные черты от командной экономики.

Процесс экономических преобразований привел к глубоким изменениям этих условий во всех без исключения случаях, хотя степень этих изменений в различных странах была неодинаковой. Однако для того, чтобы процесс перехода дал успешные результаты, он должен восходить своими корнями к микроэкономическому уровню. В целом ожидалось, что, получив возможность вести дела так, как они считают необходимым, предприятия, находясь под воздействием новых стимулов, связанных с получением прибыли, и мобилизирующим влиянием конкуренции, будут обновлять ассортимент выпускаемой продукции, стремиться к поиску новых поставщиков, которые лучше подходят им с коммерческой точки зрения, нежели те поставщики, которых ранее навязывали им

центральные органы планирования, проводить сокращения штатов в целях повышения эффективности производства и вести активный поиск новых рынков. Короче говоря, бывшее предприятие, которое действовало в условиях планирования, должно было превратиться в "фирму". Однако во многих случаях этого не произошло.

### **Динамика преобразований и ее микроэкономический аспект**

Несмотря на то, что понятие "страны с переходной экономикой", как правило, применяется ко всем странам Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии, экономические системы которых ранее строились на принципе централизованного планирования, группа этих стран далеко не однородна. Некоторым странам удалось более далеко продвинуться по пути к созданию функциональных рыночных систем; другие страны заявили о том, что переход к рыночной экономике является их целью, однако пока еще не приступили к проведению крупномасштабных реформ переходного периода. Вместе с тем повсеместно проводятся аналитические исследования, обсуждения и эксперименты, касающиеся альтернативных путей реализации экономических и социальных преобразований.

Процесс перехода в странах, где реформы проводятся более быстрыми темпами, хотя и далеко не является плавным, но носит вполне осязаемый характер. Так, например, в некоторых странах с переходной экономикой (в особенности в Венгрии) проявляются результаты политики перехода, реализация которой началась более двух десятилетий тому назад. С другой стороны, другим странам, которые встали на этот путь лишь три года назад, удается продвигаться вперед неожиданно быстрыми темпами, если учесть бремя, связанное с десятилетиями бюрократического планирования и контроля. Так, балтийским государствам удалось добиться ощутимого прогресса по многим аспектам экономических преобразований, в связи с чем их можно включить в группу стран с переходной экономикой, где реформы проводятся наиболее быстрыми темпами. Лишь немногие аналитики могли предположить, что лидером в области экономических преобразований в Содружестве Независимых Государств окажется Россия, однако именно это и произошло.

Проявления темпов экономических преобразований многообразны, но, разумеется, не менее многообразны и те задачи, которые еще предстоит решить. Одним из ярких свидетельств радикальных преобразований в странах с переходной экономикой является рост доли частного сектора во всех сферах экономической деятельности. Это было достигнуто как за счет быстрого разгосударствления предприятий (в некоторых странах - путем массовых программ приватизации, принимавших различные формы), так и за счет спонтанного роста новых частных фирм. В результате развития этого процесса происходит неуклонный рост объема производства на предприятиях негосударственного сектора: согласно оценкам, в 1994 году их доля в общем объеме производства составила порядка 35-65 процентов ВВП в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, а также в Российской Федерации (см. таблицу VI.1).

Таблица VI.1. Темпы экономических преобразований в странах с переходной экономикой

	Доля негосударственного сектора в ВВП по состоянию на середину 1994 года <i>a/</i> (в процентах)	Массовая приватизация	Совокупный объем прямых иностранных инвестиций, 1988-1994 годы <i>b/</i> (в млн. долл. США)	Валюта	Фондовая биржа
Болгария	40	Подготовка к приватизации ваучерного типа	205	Внутренняя конвертируемость; плавающий курс	Брокерские фирмы
Чешская Республика	65	Реализованы два этапа ваучерной приватизации	3 319	Внутренняя конвертируемость; искусственно поддерживаемый курс	Функционирует
Эстония	55	Не проводилась	468	Взяты обязательства по статье VIII МВФ; искусственно поддерживаемый курс	Открывается в 1995 году
Венгрия	55	Ограничивается преференциальным режимом в отношении мелких местных инвесторов	6 941	Внутренняя конвертируемость; гибкая система курса с периодической фиксацией <i>c/</i>	Функционирует
Латвия	55	Ваучерная приватизация началась в январе 1995 года	269	Приняты обязательства по статье VIII МВФ; искусственно поддерживаемый курс	Открывается в 1995 году
Литва	50	Проведена ваучерная приватизация	74	Приняты обязательства по статье VIII МВФ; искусственно поддерживаемый курс	Планируется открыть
Польша	55	Подготовка к приватизации ваучерного типа	2 884 <i>d/</i>	Внутренняя конвертируемость; гибкая система курса с периодической фиксацией	Функционирует
Румыния	35	Подготовка к приватизации ваучерного типа	501	Внутренняя конвертируемость; плавающий курс	Планируется открыть
Российская Федерация	62 <i>e/</i>	Проведена ваучерная приватизация	3 958	Внутренняя конвертируемость; плавающий курс	Функционирует
Словакия	55	Проведен первый этап ваучерной приватизации; ведется подготовка ко второму этапу	434	Внутренняя конвертируемость; искусственно поддерживаемый курс	Функционирует

Источник: ООН/ДЭСИАП; ECE: Economic Survey of Europe in 1994-1995, and EBRD Transition Report, October 1994.

*a/* Оценка ЕБРР.

*b/* База данных ООН/ЕЭК по прямым иностранным инвестициям (ПИИ); данные основаны на национальной статистике платежного баланса.

*c/* С марта 1995 года - гибкая система курса с периодической фиксацией.

*d/* 1990-1993 годы.

*e/* По данным Госкомстата за 1994 год.



Еще одним важным признаком перемен является повышение открытости стран с переходной экономикой с точки зрения как торговли, так и финансов. В большинстве стран с переходной экономикой имела место значительная либерализация и диверсификация торговли, что позволило обеспечить растущий приток в эти страны импортных товаров, а также устранить искусственные различия между производством товаров для экспорта и для внутреннего потребления. Большинство этих стран также установило единые обменные курсы и сделало свою валюту "внутренне конвертируемой" (имея в виду ограниченную конвертируемость применительно к текущим счетам), а те страны, в которых реформы протекают более быстрыми темпами, находятся на пути к полной конвертируемости. Так, в 1994 году Латвия, Литва и Эстония сделали важный шаг в данном направлении, приняв обязательства, предусмотренные в статье VIII Соглашения о Международном валютном фонде, и тем самым стали первыми странами с переходной экономикой, которые приняли эти обязательства.

По сравнению с преобладавшими ранее условиями повышение открытости поставило внутренних производителей в абсолютно иные условия, в рамках которых им приходится лицом к лицу сталкиваться с иностранной конкуренцией. Несмотря на существующие рыночные диспропорции, давление, создаваемое международной конкуренцией, превратилось в одну из мощнейших движущих сил процесса реформирования предприятий, вынуждая фирмы снижать свои издержки и цены до конкурентоспособных уровней.

Помимо последствий открытости по отношению к международным рынкам и иностранной конкуренции, интернационализация стран с переходной экономикой происходит также в форме притока иностранного капитала в виде как прямых иностранных, так и портфельных инвестиций. Хотя объем притока иностранного капитала в эти страны является меньшим, нежели ожидалось, он играет важную роль в процессе преобразований. Фактически, с учетом нехватки местного капитала, степень иностранного участия входит в число факторов, определяющих темпы приватизации промышленности в странах с переходной экономикой. Кроме того, прямые иностранные инвестиции представляют собой один из важных каналов передачи технологических и управленческих знаний, а также расширения доступа этих стран к новым рынкам.

Были также сделаны - по крайней мере, в тех странах с переходной экономикой, где реформы осуществляются более быстрыми темпами, - первые шаги на пути к формированию рынков капитала. Фондовые биржи уже функционируют в Братиславе, Будапеште, Москве, Праге, Варшаве и некоторых других столицах стран Центральной и Восточной Европы, хотя они и находятся на зачаточной стадии своего развития, а объем торговых операций на них по международным стандартам является весьма ограниченным. В некоторых случаях (прежде всего в Чешской Республике) по каналам фондовых бирж в страны с переходной экономикой удалось привлечь значительные объемы иностранных портфельных инвестиций. По мере дальнейшего развития процесса приватизации фондовые биржи будут во все большей мере играть ключевую роль, связанную с мобилизацией капитала для микроэкономической перестройки в странах с переходной экономикой и формированием важных индикаторов состояния рынка для экономических агентов.

Таким образом, в странах, для которых характерны быстрые темпы реформ, в целом уже созданы некоторые из основных рыночных институтов, хотя их и не во всех случаях можно считать полностью оформившимися. Разумеется, для того чтобы организационная инфраструктура и законодательные основы в этих странах отвечали нормам, принятым в странах с развитой рыночной экономикой, еще предстоит проделать значительную работу; однако прогресс, уже достигнутый к настоящему времени на сравнительно коротком историческом отрезке, является обнадеживающим.

/...

Между правительствами наблюдаются существенные различия в том, что касается конструирования и реализации экономических реформ, и во всех странах с переходной экономикой продолжают активные политические обсуждения многочисленных проблем, связанных с экономическими преобразованиями. В некоторых странах общество и политическая система ведут совместную работу в целях достижения жизнеспособного консенсуса в отношении механизмов перехода и его политических аспектов, а также той роли, которая в рамках реформированной экономики должна быть отведена государству, и проблем, связанных с опорой на внешнее финансирование. В других странах процесс формирования политики еще не вышел за рамки общей концепции стремления к "рыночной экономике" и не привел к принятию окончательных решений относительно конкретных путей экономических преобразований и применяемых в данном контексте стратегий.

В данной связи будет повсеместно играть ценную роль тот опыт, который накапливается в процессе разработки политики переходного периода, а также извлекаемые из него уроки, позволяющие определить, какие подходы приводят к намеченным результатам, а какие - нет. Исследования, проведенные в недавнее время в ряде стран с переходной экономикой, позволяют подойти к более глубокому пониманию одной из основных проблем переходного периода, которая заключается в трансформации предприятий.

#### **Реформы механизмов корпоративного управления и контроля**

Процесс перехода каждой из бывших стран с централизованно планируемой экономикой начался с решения одной и той же основополагающей проблемы, заключающейся в том, каким образом превратить свои государственные предприятия в адекватно функционирующие компании. Для этого необходимо принять ряд мер (которые, однако, не обязательно должны приниматься в какой-либо заданной последовательности).

Одним из первых шагов была "коммерциализация": государственные предприятия получили формальную автономию и независимость, и при этом на них легли и все те обязанности, которые связаны с необходимостью самостоятельного выживания в условиях переходного периода. В рамках этого процесса (главным образом, в Восточной Европе) многие, но ни в коем случае не все, крупные предприятия, которые зачастую были интегрированы "по вертикали" и являлись монополистами, были разбиты на отдельные, более мелкие хозяйственные единицы, причем особенно активно этот процесс протекал в Чехословакии в 1990-1991 годах и в Болгарии в 1991-1992 годах 1/.

Еще одним, смежным компонентом реформ стало изменение юридического статуса государственных предприятий - процесс, получивший название "корпоратизации" государственного сектора, который по-прежнему развивается в некоторых странах. Многие бывшие страны с централизованно планируемой экономикой вступили на путь перехода в условиях, которые можно охарактеризовать как отсутствие четкого

---

1/ Например, до 1989 года среднее чешское предприятие обрабатывающей промышленности состояло из восьми-девяти заводов, которые были, как правило, интегрированы "по вертикали". К 1992 году среднее число заводов в расчете на одно предприятие снизилось до одного-двух (см. Economic Commission for Europe, Economic Survey of Europe in 1993-1994 (United Nations publication, Sales No. E.94.II.E.1), p. 167).

определения понятия государственной собственности на предприятия, что повлекло за собой образование "вакуума" с точки зрения контроля над государственными предприятиями после ликвидации механизмов командной экономики. Так, например (в особенности в Польше, но также и в Чехословакии и Венгрии), система внутреннего контроля на предприятиях была связана с активным участием работников в управлении своими компаниями. В частности, так называемые "рабочие советы" в Польше утверждали или принимали многие важные внутренние решения, включая те из них, которые касались приема на работу и увольнения сотрудников управленческого звена и установления размеров своей заработной платы. В подобных случаях правительство (как официально, так и неофициально) почти не участвовало в управлении предприятиями; отсутствовали и какие-либо другие внешние органы управления. В результате корпоратизации подобная практика претерпевает изменения.

Таким образом, следующая задача, с которой столкнулись правительства, заключалась в четком определении прав собственности на государственные предприятия. На юридическом уровне это было достигнуто путем их инкорпорации, т.е. преобразования государственных предприятий в акционерные компании или компании с ограниченной ответственностью, которые на первом этапе полностью принадлежали государству. К началу 1995 года процесс корпоратизации был почти завершен в Болгарии, Венгрии, Румынии, Словакии и Чешской Республике и достаточно далеко продвинулся в Польше, хотя в этой стране по-прежнему сохранялось большое число неинкорпорированных государственных предприятий.

Корпоратизация предусматривала создание конкретных органов контроля за деятельностью преобразованных государственных предприятий, что стало очередным шагом на пути углубления корпоративных реформ. В некоторых странах контрольные функции были делегированы существующим ведомствам путем перестройки и реорганизации их функций. Например, в Болгарии эти полномочия сохранились за курирующими министерствами. В результате распада Советского Союза в 1992 году союзные министерства и принадлежащие им заводы в Российской Федерации были преобразованы в "объединения" или "концерны", которые, по существу, владели предприятиями в форме корпоративных трестов или холдинг-компаний. В других странах для целей контроля над деятельностью предприятий и управления ею были созданы новые ведомства. Так, в Венгрии действуют два таких органа: Государственная холдинговая компания, контролирующая государственные предприятия, которые, как ожидается, не будут приватизированы в ближайшем будущем, а также Государственное агентство по вопросам имущества, контролирующее все другие государственные предприятия; в Чешской Республике контрольные функции разделены между тремя органами - курирующими министерствами, министерством по делам приватизации и созданным в недавнее время Фондом национального имущества. В Польше коммерциализированные государственные предприятия официально принадлежат министерству финансов (а следовательно, и находятся под его управлением); кроме того, было создано еще одно правительственное ведомство, Агентство промышленного развития, перед которым была поставлена цель, заключающаяся в оказании содействия в развитии процесса перестройки предприятий до их приватизации. В Румынии полномочия по реализации мер, связанных с перестройкой предприятий, возложены на три ведомства: Управление по вопросам реорганизации, Фонд государственной собственности и курирующие министерства.

После коммерциализации, корпоратизации и четкого определения полномочий государства необходимо было создать на каждом предприятии новые советы директоров в составе лиц, кандидатуры которых выдвигаются юридически уполномоченным государственным учреждением, в целях контроля за основными решениями предприятия (хотя решения об ассортименте производимой продукции, методах ее производства, каналах сбыта и поставщиках принимаются руководством предприятия). В тех государственных фирмах, где работники ранее принимали непосредственное участие в управлении, эта роль была в значительной мере сведена к минимуму 2/.

По мере того, как страны принимали на вооружение различные стратегии в области приватизации, происходило формирование различных стилей корпоративного управления; поскольку руководители и работники государственных предприятий были непосредственно заинтересованы в результатах приватизации, они во многих случаях стремились провести ее с максимальной выгодой для себя. Очевидным примером ситуации, при которой "инсайдеры" контролируют процесс приватизации, является случай приобретения менеджерами или работниками контрольных пакетов акций своей фирмы. Как правило, инсайдеры также принимали активное участие в "стратегических коммерческих продажах", т.е. продажах контрольного пакета акций предприятий (как правило - иностранным инвесторам). В подобных случаях инсайдеры предлагают свою поддержку проекта, знания о предприятии и вес в решении вопросов, связанных с судьбой предприятия, в обмен на определенные обязательства со стороны инвестора (например, в отношении увольнений и капиталовложений). Как бы то ни было, приватизация такого рода, как правило, приводила к быстрой интеграции приватизированной компании в систему корпоративного управления стратегического инвестора.

Напротив, в случаях со всеми видами приватизации, не связанными с участием стратегических инвесторов, имело место, по крайней мере на первом этапе, рассредоточение прав собственности, которое, в свою очередь, как правило, ослабляет контроль акционеров над компанией и способствует укреплению полномочий руководства фирмы. Важным новшеством стали "планы массовой приватизации", осуществленные в Чехословакии (впоследствии - Чешской Республике и Словацкой Республике) и России. "Ваучерная приватизация" в Чехословакии стала при этом прототипом. Она предусматривала практически бесплатное распределение ваучеров, которые можно было обменять на акции.

---

2/ Например, в случае с польскими государственными предприятиями официальный контроль со стороны рабочих советов не распространялся лишь на те решения на уровне фирмы, которые касаются изменения правового и организационного статуса предприятия. Ответственность за принятие подобных решений была возложена на государство в качестве собственника предприятия (государство при этом представляет "организация-учредитель" - министерство или местная администрация). После проведения реформы за польскими трудящимися осталось лишь право назначать своего(их) представителя(ей) в состав правления корпоратизированных фирм (см. Marek Belka and others, "Enterprise adjustment in Poland: evidence from a survey of 200 private, privatized and state-owned firms", paper presented at the Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe, 22-23 September 1994 (Washington, D.C., World Bank).

Вместе с тем некоторой неожиданностью стало то, что реализация планов, связанных с распределением ваучеров, привела к значительному сосредоточению прав собственности на приватизированные предприятия. Появились инвестиционно-приватизационные фонды, которые предлагали населению в обмен на его ваучеры акции этих фондов, а затем использовали ваучеры для приобретения значительных пакетов акций приватизированных компаний 3/. Поскольку большинство крупных фондов контролировалось коммерческими банками (некоторые из этих банков также были приватизированы в ходе первых двух этапов ваучерной приватизации), банки косвенным путем стали влиятельными акционерами предприятий. Таким образом, несмотря на попытку создания структуры собственности и контроля, базирующуюся на англо-саксонской модели, которая предусматривает доминирующую роль в корпоративном управлении рынка акций, осуществление плана ваучерной приватизации повлекло за собой формирование структуры корпоративного управления, скорее напоминающей германскую модель 4/.

В Российской Федерации к концу 1994 года более 60 процентов предприятий уже не принадлежали государству, а акционерами стали более 40 млн. человек. Однако в данном случае процесс приватизации привел к преобладанию предприятий, контролируемых инсайдерами. В ходе первого (ваучерного) этапа приватизации подавляющее большинство предприятий выбрало вариант, при котором большая часть акций распределяется между работниками с выделением крупного их пакета руководству.

---

3/ В Чешской Республике 429 фондам удалось приобрести 72 процента всех имеющихся ваучеров в ходе первого раунда ваучерной приватизации. Степень сосредоточения прав собственности в рамках этих фондов также весьма высока: после обмена ваучеров на акции 14 крупнейших групп инвесторов сосредоточили в своих руках 43 процента всех акций компаний, которые были выпущены в оборот в ходе первого этапа ваучерной приватизации (см. Vladimír Dlouhý and Jan Mládek, "Privatization and corporate control in the Czech Republic", Economic Policy, No. 19, Supplement (December 1994), pp. 155-170).

4/ Тем не менее следует добавить, что положение в том, что касается прав собственности и корпоративного управления в Чешской Республике, по-прежнему является весьма неоднозначным. Сосредоточение акций в руках приватизационно-инвестиционных фондов не обязательно означает, что им принадлежат крупные пакеты акций в отдельных компаниях; действующие правила ограничивают такое участие лимитом в 20 процентов пакета акций. Кроме того, фонды применяли различные стратегии при формировании своих портфелей. Хотя некоторые из них (в основном более крупные) применяли стратегию взятия под свой контроль относительно крупных пакетов акций отдельных компаний (вероятно, в целях укрепления своих позиций при голосовании), другие фонды придерживались прямо противоположной стратегии, а именно стратегии диверсификации своих портфелей, которая ограничивала их риск лишь общим состоянием рынка. В результате этого права собственности в Чешской Республике по-прежнему являются в значительной степени рассредоточенными.

/...

К концу 1993 года две трети приватизированных промышленных предприятий официально находились под контролем руководства и работников. После завершения этого этапа руководители, как правило, постепенно выкупают акции у работников, тем самым обеспечивая жесткий контроль над своим предприятием в отсутствие эффективного контроля со стороны внешнего совета директоров 5/.

Фактически влияние инсайдеров на процесс приватизации носит повсеместный характер. Например, в случаях со стратегическими продажами в Польше работники корпоратизированных государственных предприятий имели право участвовать в выборе стратегических инвесторов; имеются также свидетельства того, что структура механизмов собственности на некоторые приватизированные фирмы была сформирована таким образом, чтобы сохранить контроль инсайдеров. Кроме того, инсайдеры на польских предприятиях участвовали в решении вопроса о сроках проведения приватизации, придерживаясь при этом графиков, которые они считали наиболее выгодными для себя 6/. В ходе первого этапа ваучерной приватизации в Чешской Республике около 75 процентов утвержденных приватизационных проектов были представлены менеджерами соответствующих предприятий 7/.

Представляется, что сам факт обнародования программы приватизации и планов ее претворения в жизнь побуждает всех заинтересованных лиц принимать ответные меры в защиту своих интересов. Так, обнародование списков предприятий, включаемых в планы массовой приватизации в Польше, Болгарии (где этот план еще не был претворен в жизнь по состоянию на начало 1995 года) и России вызвало активную реакцию в форме многочисленных предложений относительно альтернативных планов приватизации. В большинстве подобных случаев менеджеры или работники предприятий усматривают возможность получения более значительных выгод для себя путем применения альтернативных методов приватизации "своего" предприятия.

---

5/ Даже в случаях с розничной торговлей и общественным питанием, где ограниченные масштабы операций облегчают деятельность индивидуальных частных предпринимателей по сравнению со средними и крупными предприятиями, две трети предприятий были куплены их "трудовыми коллективами", а предпринимателям было продано лишь 8 процентов предприятий розничной торговли и 7 процентов предприятий общественного питания (см. "Торговую газету", 28 декабря 1994 года).

6/ See ECE . . . , p. 202; Charalambos Christofides, "The supply response: macroeconomic liberalization, sectoral developments and the labour market", Poland: The Path to a Market Economy, Occasional Paper No. 113 (Washington, D.C., International Monetary Fund, October 1994); and Wendy Carlin, John Van Reenen and Toby Wolfe, "Enterprise restructuring in the transition: an analytical survey of case-study evidence from central and eastern Europe", Working Paper No. 14 (London, European Bank for Reconstruction and Development, July 1994).

7/ См. Aleš Čapek and Alena Buchtiková, "Output decline and the dynamics of privatization in the Czech Republic", paper presented at the Workshop on Industrial Restructuring, Trade Reorientation and East-West European Integration, Vienna, 26-29 November 1992.

Мотивы, которыми руководствуются менеджеры и работники на этапе, предшествующем приватизации, могут приводить к изменениям в хозяйственной деятельности предприятия. В том случае, если государственное предприятие планируется продать стратегическому инвестору, у менеджеров, возможно, появится стимул к предварительному проведению реорганизации предприятия, с тем чтобы доказать свои возможности в плане руководства успешно действующей компанией. С другой стороны, в тех случаях, когда предприятие приватизируется через механизм выкупа контрольного пакета акций руководством или руководством и работниками, у руководства может появиться стимул к тому, чтобы отложить реорганизацию (или даже ухудшить экономические показатели деятельности), с тем чтобы снизить продажную цену 8/.

Приватизация сама по себе не решает проблему корпоративного управления и стимулирования менеджеров, в особенности в рамках тех планов, которые приводят к рассредоточению прав собственности или установлению контроля инсайдеров. В подобных случаях "аномальное" поведение менеджеров может сохраниться и после проведения приватизации. Многое в данной связи зависит от тех условий, в которых действует руководство предприятий.

#### **"Жесткое" или "гибкое" руководство?**

Независимо от того, находится ли предприятие в государственной или частной собственности, менеджеры принимают решения исходя из окружающих условий. В рамках системы централизованного планирования не предполагалось, что государственное предприятие должно нести полную ответственность за свою финансовую автономию. В случае возникновения финансовых проблем государство неизменно приходило на помощь предприятиям, порождая явление, которое характеризовалось многими при помощи формулировки "нежесткое бюджетное ограничение". В рамках частного предприятия - или, по крайней мере, его традиционной теоретической модели - руководство предприятия пристально следит за потоками финансовых средств, связанных с его деятельностью, и модифицирует эту деятельность в целях "максимизации" прибыли.

Таким образом, одной из главных предпосылок перехода от плановой экономики к частному предпринимательству было ужесточение бюджетных ограничений предприятий. Ядром политики жестких бюджетных ограничений является заблаговременное установление органами власти четких и транспарентных правил и ограничений, регламентирующих доступ предприятий к тем финансовым ресурсам, которые не генерируются их собственной экономической деятельностью. Таким образом, отказ от бюджетных субсидий в сочетании с мерами жесткой финансовой и бюджетной экономии был направлен на то, чтобы заставить предприятия более активно реагировать на динамику спроса и повышать свою внутреннюю эффективность.

Еще одним элементом политики жестких бюджетных ограничений является угроза ликвидации, которая представляет собой одно из последствий адекватно функционирующего законодательства о банкротстве. Во всех странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы к настоящему времени были приняты

---

8/ Информация о случаях намеренного снижения показателей экономической деятельности предприятий перед приватизацией приводится в Belka and others, op. cit.

(или возрождены) законы о банкротстве. Однако эти законы пока еще не имеют широкого применения в качестве одного из средств перестройки предприятий, по крайней мере в случае с государственными предприятиями. Жесткое применение положений кодекса о банкротстве было бы равносильно попытке огульного решения многообразных и сложных проблем, зачастую связанных с интересами крупных предприятий, что, в свою очередь, привело бы к усугублению социальных проблем, уже обострившихся в ходе переходного процесса 9/. Кроме того, такая практика может приводить к ликвидации хозяйственных единиц, которые в долгосрочной перспективе могут оказаться жизнеспособными.

Многочисленные уроки в данной связи удалось почерпнуть из эксперимента, проведенного в Венгрии в 1992 году, когда там был принят закон о банкротстве, предусматривающий автоматическую подачу руководством предприятия заявления о банкротстве через 90 дней после того, как предприятие оказалось не в состоянии выполнить какое-либо из своих непогашенных обязательств, под угрозой возбуждения уголовного дела. Результатом этого стала лавина дел о банкротстве (лишь в 1992 году их число составило более чем 4000), которые были связаны главным образом с малыми предприятиями, заполонившими своими делами суды 10/. В условиях отсутствия экономических, юридических и организационных структур, необходимых для обработки такого количества дел, положение об автоматической подаче заявлений о банкротстве было отменено менее чем через два года.

Одним из возможных результатов объявления банкротства является ликвидация активов предприятия. Другой вариант - финансовая реорганизация испытывающих трудности фирм. Однако второй из этих вариантов является дорогостоящим, и, за исключением тех случаев, когда налицо четко сформулированные и разделяемые всеми участниками цели, а также транспарентно и реально осуществимые правила, он также может не дать ожидаемых результатов.

---

9/ Некоторые страны, включая Чешскую Республику, даже пытались проводить активную политику недопущения банкротства государственных предприятий (см. Karla Brom and Mitchell Orenstein, "The "privatized sector" in the Czech Republic: government and bank control in a transitional economy", IEWS Working Paper (New York, Institute for East-West Studies, December 1993). Так, из 1861 предприятия, подавшего заявление о банкротстве в Чешской Республике в период до 31 марта 1994 года, решение об объявлении банкротами было принято лишь в отношении 123 предприятий. Среди обанкротившихся предприятий лишь 18 были государственными, а остальные - новыми частными фирмами (см. Rumen Dobrinsky and others, "Enterprise behaviour in transition economies: a comparison of Bulgarian and Czech enterprise performance", paper presented at the Workshop on Industrial Restructuring, Reorientation of Trade and East-West Integration, Sofia, 29-30 May 1994).

10/ Из 3074 случаев банкротств, о которых было объявлено к концу 1993 года, лишь 174 были связаны с крупными предприятиями (имеющими более 300 работников), а 1558 было связано с малыми компаниями с численностью работников менее 20 человек). С другой стороны, на долю этих 174 крупных фирм приходится 11 процентов от всех фирм в данной категории, а на долю 1558 малых фирм - лишь 2 процента фирм соответствующей категории (см. John Bonin and Mark Schaffer, "Banks, firms, bad debts and bankruptcy in Hungary", paper presented at the Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe, 22-23 September 1994 (Washington, D.C., World Bank).

/...



В недавнее время правительства ряда стран с переходной экономикой после некоторых колебаний приступили к массивным операциям по финансовой реорганизации и поддержке государственных предприятий, а также государственных коммерческих банков. Причиной этих действий стали быстро растущие убытки многих государственных предприятий, лавинообразный рост объема безнадежной задолженности по расчетам между предприятиями и банковских ссуд и вытекающий из этого кризис в банковском секторе. В данном случае страны также применяли различные подходы, однако все они были связаны с различными формами помощи в выходе из экономических трудностей с использованием государственных финансовых ресурсов.

Наибольший опыт в деле проведения операций по оказанию экстренной финансовой помощи накоплен в Венгрии. В 1992-1994 годах в этой стране в два этапа была проведена крупномасштабная операция по оказанию экстренной помощи коммерческим банкам. На первом этапе правительство заменило просроченные ссуды правительственными облигациями, а на втором - оказало содействие в изменении структуры капитала в восьми государственных банках. В дополнение к этому в 1993 году министерство финансов распространило особый режим на отобранные им 14 промышленных компаний и 159 венгерских сельскохозяйственных кооперативов, которые испытывали финансовые затруднения. Помощь включала в себя списание, пересмотр условий или замену непогашенной задолженности, предоставление государственных гарантий крупных кредитов, направление значительных поступлений от приватизации на цели реорганизации, а также списание крупных сумм невыплаченных таможенных пошлин и налогов 11/.

Аналогичный подход был применен в Болгарии, хотя в этой стране соответствующие меры были реализованы в один этап в 1994 году. В рамках принятых мер все просроченные банковские ссуды предприятиям, выданные до 1991 года, были списаны с баланса банков в обмен на долгосрочные правительственные облигации; после этого основная сумма этих долгов была списана с балансов предприятий 12/.

В Чешской Республике для целей финансовой реорганизации было создано новое финансовое учреждение - "оздоровительный банк". Он приобрел у других коммерческих банков со скидкой значительное число ранее предоставленных ссуд с повышенным риском. Кроме того, чешское правительство провело ряд операций по оказанию экстренной финансовой помощи, включая списание старых долгов государственных предприятий, подлежащих приватизации (1991 год), изменение структуры капитала коммерческих банков (1991 год) и пополнение запасов капитала коммерческих банков (1992 год). Эти политические меры были проведены Фондом национального имущества с использованием ресурсов, накопленных в результате приватизации государственных предприятий 13/.

---

11/ Дополнительные подробности см. в Bonin and Schaffer, op. cit.; and ECE ..., p. 194.

12/ Согласно оценкам, стоимость этой операции по оказанию помощи составила около 3 млрд. долл. США (см. Rumen Dobrinsky, "The problem of bad loans and enterprise indebtedness in Bulgaria", Мост-Мост, vol. 4, No. 3 (1994), pp. 37-58).

13/ См. Aleš Čapek, "The bad debts problem in the Czech economy", Мост-Мост vol. 4, No. 3 (1994), pp. 59-70; and Rumen Dobrinsky and others, op. cit.

Польский подход к финансовой реорганизации в наименьшей степени носил характер "вмешательства", поскольку государство участвовало в принятии лишь одной меры, заключающейся в первоначальном изменении структуры капитала банков. После этого банкам было предписано исключить ссуды с повышенным риском из портфеля своих активов путем принятия принудительных мер в целях финансовой реорганизации предприятий-дебиторов. Банки могли избрать один из четырех вариантов, а именно: убедить дебитора приступить к обслуживанию задолженности, возбудить иск об объявлении дебитора банкротом или его ликвидации, подписать соглашение о примирении или продать сомнительную ссуду на вторичном рынке 14/.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что эти операции по оказанию экстренной помощи не решили основополагающих проблем материальной и экономической перестройки предприятий в странах с переходной экономикой: предприятиям необходимо обновить свои устаревшие материальные ресурсы, модернизировать производственные технологии, усовершенствовать систему управления и обеспечить себе возможность для производства конкурентоспособной продукции. В конечном счете хаотических явлений, связанных с реорганизацией, избежать невозможно, и ясно, что этот процесс переживут не все предприятия. Реорганизация будет носить характер долгосрочной операции и в любом случае потребует значительных ресурсов, однако она должна основываться на четко сформулированных целях и транспарентной политике в плане ее перевода в практическую плоскость.

#### **Характер собственности и эффективность: характер поведения предприятий**

Как было отмечено в самом начале, совокупная реакция предложения и порождающий инфляцию спрос на финансирование в условиях переходного периода являются разочаровывающими факторами. Однако, по данным последних обследований и тематических исследований, в настоящее время появились определенные возможности для дифференциации поведения различных предприятий. Резюмировать проделанную работу можно следующим образом: во многих странах с переходной экономикой в Центральной и Восточной Европе налицо определенные свидетельства позитивной корректировки и улучшения результатов деятельности как государственных предприятий, так и приватизированных компаний, однако одновременно с этим имеют место и многочисленные примеры негативного свойства 15/.

---

14/ См. Marek Belka, "Financial restructuring of banks and enterprises in Poland", Most-Most vol. 4, No. 3 (1994), pp. 71-84.

15/ См. Brian Pinto, Marek Belda and Stefan Krajewski, "Transforming state enterprises in Poland: evidence on adjustment by manufacturing firms", Brookings Papers on Economic Activity, 1993, No. 1, pp. 213-270; Philippe Aghion and Wendy Carlin, "The economics of enterprise restructuring in central and eastern Europe" (London, May 1994); Josef Brada and Inderjit Singh, "Transformation and labour productivity", paper presented at the Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe, 22-23 September 1994 (Washington, D.C., World Bank); Saul Estrin, Alan Gelb and Inderjit Singh, "Shocks and adjustment by firms in transition: a comparative study", paper presented at the Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe, 22-23 September 1994 (Washington, D.C., World Bank).

Результаты исследований свидетельствуют о том, что большинство государственных и приватизированных предприятий лишь частично приспособило свою деятельность к новым условиям, хотя имеют место и некоторые примеры случаев ярко выраженного пассивного поведения, когда фирмы не принимают каких-либо мер в целях реструктуризации и преобразований. И хотя отраслевые и региональные различия играют важную роль в объяснении поведения фирм, в особенности в том, что касается объема производства и заработной платы 16/, представляется, что самыми важными определяющими факторами в данной связи являются факторы, действующие на уровне отдельных фирм, наиболее видное место среди которых (по крайней мере в Восточной Европе) занимает характер собственности.

Так, например, в ходе недавнего исследования результатов деятельности польских предприятий выяснились некоторые кардинальные различия между четырьмя категориями фирм: традиционными государственными предприятиями, корпоратизированными государственными предприятиями, приватизированными компаниями и новыми частными фирмами 17/. Так, новые частные фирмы в Польше проявляют высокую дисциплинированность при выплате налогов и эффективные навыки контроля и регулирования денежных операций применительно как к счетам кредиторов, так и к счетам дебиторов; приватизированные фирмы также добиваются весьма успешных результатов в указанных сферах, однако эти результаты значительно хуже по сравнению с новыми частными компаниями; самые неудовлетворительные результаты показывают государственные предприятия, за частью которых числятся огромные суммы задолженности по расчетам между предприятиями и выплате налогов. Кроме того, частные фирмы в Польше растут более быстрыми темпами, создавая дополнительные рабочие места и принимая на работу многочисленных новых сотрудников, производят более значительные капиталовложения и приносят большую прибыль, нежели государственные предприятия. Одновременно с этим результаты исследований показали, что во многих аспектах своего поведения приватизированные фирмы зачастую в большей степени напоминают государственные предприятия, нежели новые частные предприятия.

Вместе с тем в других странах значение характера собственности в качестве одного из определяющих факторов поведения предприятий было не столь велико. Из обследуемых стран Центральной Европы наименьшим оно было в Чешской Республике, где ваучерная приватизация была проведена на крупномасштабной основе, что повлекло за собой значительное рассредоточение прав собственности и пониженную активность внешних механизмов корпоративного управления 18/. Подобные результаты подтверждают мнение о том, что жесткие бюджетные ограничения и "механизмы выхода" (например, банкротство) дают более эффективные результаты в тех случаях, когда налицо четкие отношения собственности и система корпоративного управления.

---

16/ Эти факторы играют менее заметную роль в объяснении корректировочных мер, связанных с занятостью, производительностью и экспортом (см. Saul Estrin and Lina Takla, "Enterprise adjustment in transition: does history matter?", paper presented at the Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe, 22-23 September 1994 (Washington, D.C., World Bank).

17/ См. Belka and others, *op. cit.*

18/ В Чешской Республике существует еще одна важная проблема, связанная с управлением. Во многих случаях портфели чешских банков включают в себя ссуды с повышенным риском и просроченные ссуды, выданные тем предприятиям, акции которых банки приобрели через инвестиционные фонды. В некоторых случаях такое положение создает проблемы, связанные с конфликтом интересов в рамках применяемой банками практики кредитования.

Еще один аспект сопоставления высвечивается на фоне опыта Российской Федерации. В данном случае разгосударствление предприятий было проведено в отсутствие стабильной, транспарентной и имеющей силу закона системы прав собственности, а также механизмов исполнения контрактов, контроля за операциями с ценными бумагами и т. д. В результате этого менеджеры получили возможность для "приватизации выгод и обобществления издержек" своих предприятий, и в условиях макроэкономической непредсказуемости и общей нестабильности цели их экономической деятельности едва ли могли носить какой-либо иной характер, помимо краткосрочного. Таким образом, данные обследования свидетельствуют о почти полном отсутствии каких-либо различий в поведении между новыми частными фирмами и разгосударствленными предприятиями 19/. Полагают, что фирмы первой из указанных групп проявляют более гибкий и новаторский подход с точки зрения производственных программ и рынков, а ответственность за оказание социальных услуг берут на себя лишь в том случае, если она способствует удовлетворению их коммерческих интересов. Однако они также в основном обеспокоены реализацией краткосрочных целей, а то и просто выживанием, вследствие чего в большинстве случаев стратегическое корпоративное планирование и долгосрочные инвестиции не занимают высокого места на шкале их приоритетов.

Исследования, проведенные в странах с переходной экономикой на уровне отдельных фирм, позволили также установить наличие явления, получившего название "финансовой черной дыры" 20/. Его суть заключается в том, что финансовые проблемы предприятий в значительной степени сосредоточиваются в рамках относительно ограниченной по своим размерам группы крупных государственных предприятий, испытывающих финансовые трудности. Как правило, эти предприятия терпят хронические убытки и за ними числятся значительные суммы просроченных ссуд. При этом, хотя с технической точки зрения многие из них могут считаться неплатежеспособными, они по-прежнему действуют в качестве функционирующих предприятий.

Финансовые "черные дыры" были выявлены в ходе исследований, проведенных в Болгарии, Венгрии, Польше и Румынии. Так, например, всеобъемлющее исследование крупных и средних польских предприятий позволило установить, что в 1992-1993 годах почти 90 процентов предприятий практически не имели задолженности, тогда как на оставшиеся 10 процентов предприятий приходились крупные суммы задолженности банкам, задолженности по расчетам между предприятиями и выплате налогов. На подгруппу, объединяющую предприятия с наибольшими финансовыми трудностями и составляющую 14 процентов от общего числа обследованных предприятий, приходилось 11 процентов всех валовых доходов и 62 процента всех кредитов и ссуд 21/.

---

19/ M. Busse, "Restructuring and recovery of output in Russia", Working Paper No. 94-090 (Laxenburg, Austria, International Institute for Applied Systems Analysis, September 1994), pp. 7-9.

20/ Очевидно, что впервые это понятие было использовано Станиславом Гомулкой (см. S. Gomulka, "The financial situation of enterprises and its impact on monetary and fiscal policies, Poland 1992-1993", Economics of Transition, vol. 2, No. 2 (1994), pp. 189-208).

21/ См. Gomulka, op. cit., and Marek Belka and Stefan Krajewski, "Hardening of budget constraints for Polish manufacturing enterprises, 1991-1993: a wish or reality?", paper presented at the Conference on Experience of Economic Transformation in Central Europe -- Lessons for the Future, Warsaw, 14-16 April 1994.

Исследование, проведенное с применением аналогичной методологии и охватившее все средние и крупные нефинансовые предприятия в Венгрии (около 5000 фирм), позволило установить, что положение в этой стране является сходным с вышеизложенным, однако не носит столь острого характера. На группу фирм с наибольшими финансовыми трудностями в 1992 году приходилось по состоянию на конец года 10 процентов валовых доходов и 38 процентов общей суммы задолженности банкам. По результатам еще одного обследования предприятий в Венгрии, проведенного министерством финансов, было выяснено, что 68 процентов убытков крупных и средних предприятий приходится на относительно небольшую группу, состоящую из 603 крупных предприятий, на которые при этом также приходилось 37 процентов всех банковских ссуд, выданных предприятиям в 1992 году. В рамках этой группы была выявлена подгруппа сверхкрупных предприятий (41 предприятие), убытки каждого из которых превысили 1 млрд. форинтов 22/.

Кроме того, исследование 1766 предприятий обрабатывающей промышленности в Болгарии позволило установить, что в 1992 году 62 процента всех долгосрочных банковских ссуд этой группе приходилось на 10 процентов предприятий, на которые также приходилось 43 процента убытков 23/. В Румынии, согласно сообщениям, примерно на 100 крупных предприятий приходится почти 50 процентов всей просроченной задолженности учреждениям банковской системы 24/. Несколько иная ситуация сложилась в Чешской Республике, где в группе крупных государственных предприятий не было выявлено сосредоточение предприятий, испытывающих финансовые трудности 25/.

Появление подобных финансовых "черных дыр" ставит перед странами с переходной экономикой весьма серьезные проблемы. Большинство этих предприятий - промышленные гиганты, которые первоначально предназначались для выполнения задач по интеграции региональных рынков, а в настоящее время характеризуются наличием устаревших материальных ресурсов и непомерно раздутыми штатами. Как правило, такие предприятия сосредоточиваются в горнодобывающей промышленности, тяжелой промышленности или же в тех отраслях, которые входили в сферу "специализации" той или иной страны в рамках

---

22/ См., соответственно, Bonin and Schaffer, op. cit., and István Ábel and Kristofer Prander, "Main factors of economic adjustment in Hungary", paper presented at the Workshop on Industrial Restructuring, Reorientation of Trade and East-West Integration, Sofia, 29-30 May 1994.

23/ См. Dobrinsky and others, op. cit.

24/ Romania Economic Newsletter, vol. 4, No. 2 (July-September 1994), special insert.

25/ См. Capek, op. cit., and Dobrinsky and others, op. cit.

механизмов региональной интеграции 26/. Большая часть этих предприятий действительно не является жизнеспособной в рыночных условиях и, по всей вероятности, не имеет будущего.

Однако в отличие от небольших убыточных предприятий, ликвидация которых не создает серьезных экономических и социальных проблем, закрытие крупных убыточных предприятий является весьма затруднительным с политической точки зрения. Помимо политического нажима, который способны оказывать руководители подобных фирм, имеет значение и тот факт, что политики не хотят иметь дело с социальными последствиями закрытия таких предприятий, в особенности в тех случаях, когда они входят в число крупных работодателей в своих регионах. С другой стороны, продолжение их функционирования приводит к обвалному росту убытков, которые превращаются в бремя для общества в целом.

Проблема, однако, заключается не собственно в размерах предприятий. В Российской Федерации была проведена успешная приватизация многих промышленных гигантов. Вместе с тем представляется, что даже в качестве приватизированных предприятий они продолжают создавать запасы рабочей силы, а многие из них сохраняют обременительную с финансовой точки зрения социальную инфраструктуру эры государственных предприятий (учреждения по уходу за детьми, больницы, базы отдыха и т. д.). В данном случае представляется, что, в отличие от факторов социального и политического характера, которыми руководствуются правительство и парламент, побудительными мотивами действий директоров приватизированных предприятий в Российской Федерации являются мощные финансовые факторы. Хотя они, возможно, опасаются забастовок и беспорядков, существуют и налоговые последствия, которые делают практику создания запасов рабочей силы менее дорогостоящей, нежели увольнение рабочих. Аналогичным образом, новые владельцы, как представляется, без колебаний продают учреждения социального обслуживания, если могут найти покупателей, чего им почти никогда не удастся сделать в случаях с учреждениями в населенных пунктах, объединяющих работников какой-либо одной компании.

---

26/ В Польше предприятия с наибольшей задолженностью сосредотачиваются в угледобывающей промышленности, сталелитейной промышленности, судостроении и сельском хозяйстве; в Болгарии наибольшие финансовые трудности характерны для предприятий машиностроения и электротехнической промышленности, а также для производства электронной техники и компьютеров; в Чешской Республике сравнительно более высокая степень концентрации предприятий, за которыми числятся просроченные ссуды, наблюдается в машиностроении и электротехническом машиностроении, а также в сферах производства чугуна и стали; испытывающие финансовые проблемы государственные предприятия в Румынии сосредотачиваются в трех ключевых секторах экономики: металлургии, химической и нефтехимической промышленности и машиностроении (см. Louisa Vinton and Ben Slay, "Bad debts and the Polish restructuring programme", Moct-Most, vol. 4, No. 3 (1994), pp. 85-108; Rumén Dobrinsky and others, "Financial analysis of Bulgarian enterprise performance in 1991-1992", paper presented at the Workshop on Industrial Restructuring, Trade Reorientation and East-West European Integration, Budapest, 1-2 November 1993; Capek, op. cit., and Romania Economic Newsletter ...).

Кроме того, представляется, что результаты исследований свидетельствуют о наличии в странах с переходной экономикой традиций (или, по крайней мере, преемственности) в том, что касается предпринимательской деятельности. Недавнее исследование, основанное на выборочных данных по чехословацким (позже - чешским и словацким) и польским предприятиям, позволило установить, что ныне процветающие предприятия в большинстве случаев добивались успешных результатов с точки зрения роста, экспорта, прибыльности и т.д. и до начала реформ 27/. Как правило, такие предприятия более эффективно реагировали на изменения и сравнительно лучшим образом приспособлялись к новым условиям, нежели менее прибыльные фирмы, несмотря на тот факт, что их более прочное финансовое положение позволяло им ограждать себя от последствий, связанных с жесткими бюджетными ограничениями, в течение более длительного времени.

#### **Аномалии в сфере предпринимательства**

В стремлении понять, каким образом можно повысить динамичность поведения предприятий в странах с переходной экономикой, вполне естественным является анализ поведения управленцев на уже завершившихся стадиях переходного периода. Разумеется, предприятия в странах с переходной экономикой вынуждены были действовать в условиях "несовершенных" рынков, для которых были характерны наличие монополий, нехватка информации и недостаточная развитость инфраструктуры, а также отсутствие адекватного доступа к финансированию, а в некоторых случаях - мощные рабочие движения. Конкретные проявления несовершенства переходного рынка представляют собой одно из серьезных препятствий на пути развития процесса приспособления и реорганизации предприятий в этих странах. Однако ключом к пониманию причин разочаровывающих микроэкономических результатов в странах с переходной экономикой, как представляется, прежде всего являются аномалии в сфере предпринимательства, с которыми приходится сталкиваться руководителям предприятий.

Если рассматривать предприятия в качестве сложных социальных организаций, то внимание исследователей в скором времени сосредоточивается на различных движущих силах, влияющих на действия менеджеров. Как уже отмечалось выше, на ранних стадиях преобразований потрясения переходного периода породили "вакуум власти" на государственных предприятиях. С одной стороны, предприятия и их руководители оказались в беспрецедентно жестких условиях экономии на макроэкономическом уровне и исчезающих рынков, а с другой - столкнулись с ослаблением (или полным отсутствием) структур управления.

Несмотря на то, что впоследствии лица, ответственные за разработку политики, предприняли попытку решения этой проблемы, даже на нынешней стадии развития процесса преобразований система надлежащего управления государственными предприятиями и некоторыми приватизированными компаниями (в особенности теми из них, которые сформировались в результате массовой приватизации) пока отсутствует. Сами правительства лишь в редких случаях берут на себя непосредственный контроль за деятельностью предприятий, которые официально им принадлежат; согласно данным обследований, они также не рассматриваются как органы, непосредственно контролирующие или руководящие процессом принятия решений на уровне предприятий 28/.

---

27/ См. Estrin and Takla, *op. cit.*

28/ См. Estrin, Gelb and Singh, *op. cit.*

Критерии управления, применяемые теми органами, которым официально принадлежат права собственности на новые фирмы, как правило, являются двусмысленными и в некоторых случаях находятся под значительным воздействием частных или организационных интересов. Поэтому не удивительно, что наиболее мощной движущей силой, определяющей действия менеджеров (по крайней мере, на начальных стадиях переходного процесса), как представляется, является стремление к выживанию, то есть к сохранению должности руководителя на предприятии, которому удастся выжить в качестве функционирующей хозяйственной единицы. Цели, связанные с рыночно ориентированной перестройкой и реорганизацией, в лучшем случае занимали второе место на шкале приоритетов менеджеров, причем лишь в тех случаях, когда они рассматривались в качестве одной из предпосылок выживания.

Еще одним фактором, оказывающим влияние на побудительные мотивы менеджеров, по крайней мере в странах Восточной и Центральной Европы, являлись права трудящихся. С учетом степени зависимости менеджеров от официальных или неофициальных прав своих работников на участие в принятии решений они были вынуждены вести поиск стратегий, не приводящих к опасной реакции со стороны последних. Возникновение застойной безработицы, не говоря уже о высоких издержках, связанных с потерей работы, способствовало активному сопротивлению увольнениям со стороны союзов трудящихся. Проблемы, связанные с подобными ситуациями, наиболее остро стояли в странах со сравнительно сильными рабочими движениями (таких, как Польша), но свидетельства возникновения сходных симптомов наблюдались и в других странах с переходной экономикой 29/.

В своей совокупности эти факторы побуждали менеджеров избегать рисков и препятствовали принятию ими радикальных мер по перестройке предприятий. Вместо этого одним из важнейших приоритетов стала мобилизация ликвидных средств, необходимых для продолжения функционирования предприятий. Меры по перестройке предприятий, которые позволили бы поднять стоимость предприятий в будущем, однако не привели бы к мобилизации наличных средств в краткосрочной перспективе, занимали низкое место на шкале приоритетов. Поэтому не удивительно, что данные, полученные на микроуровне, свидетельствуют о том, что усилия по реорганизации, предпринимавшиеся менеджерами государственных предприятий, как правило, представляли собой меры, не ставящие под угрозу положение работников предприятий и не требующие значительных вложений наличных средств 30/.

---

29/ Например, эконометрический анализ деятельности предприятий позволяет предположить, что влияние трудящихся в Чехословакии (впоследствии - Чешской Республике), хотя и является неофициальным, но может быть весьма существенным. Низкий уровень безработицы в этой стране может также быть истолкован в качестве косвенного свидетельства значительного фактического влияния трудящихся (см. Lubomir Lizal, Miroslav Singer and Jan Svejnar, "Manager interests, breakups and performance of state enterprises in transition", paper presented at the Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe 22-23 September 1994 (Washington, D.C., World Bank)).

30/ См. Carlin, Van Reenen and Wolfe, op. cit.



Важным потенциальным исключением из этого правила являются те случаи, когда с проведением реформ были связаны более широкие возможности для получения менеджерами личной выгоды. Поскольку в неопределенных и весьма рискованных условиях переходного периода менеджеры неизменно сталкиваются с угрозой ликвидации предприятия, стремление к получению краткосрочных выгод от своего нынешнего положения является еще одной мощной движущей силой, определяющей поведение менеджеров. Стремление к получению выгод могло принимать разнообразные формы, однако одной из наиболее распространенных форм стало создание менеджерами предприятий параллельно функционирующих частных фирм.

Для того чтобы избежать трудностей юридического характера, менеджеры могут создавать такие фирмы в рамках соглашений с другими лицами, которым они доверяют. Путем передачи внешним компаниям определенной части функций по снабженческой или сбытовой деятельности фирмы и манипуляций с различиями в ценах часть доходов предприятия может направляться в частную фирму или фирмы, контролируемые менеджерами. В рамках другого механизма предприятие передает производственные фонды путем их сдачи в аренду или их передачи совместным предприятиям. Подобная практика может приводить к потере значительной части активов предприятия, а в случаях с убыточными государственными предприятиями способна превратить затруднительную ситуацию в безвыходную 31/.

Такая деятельность может даже удерживать на плаву нежизнеспособные предприятия. Так, нежизнеспособное государственное предприятие может сдать в аренду часть своих активов (например, офисное здание) частной фирме. Доходы от аренды способны обеспечить мобилизацию наличных средств в количестве, достаточном для выживания государственного предприятия. Государство также может закрыть государственное предприятие и продать или сдать в аренду занимавшееся им здание; при этом соответствующие поступления останутся в собственности государства.

Еще одной движущей силой, побуждающей менеджеров отклоняться от желательных моделей предпринимательского поведения, является "жесткая" бюджетная политика. Речь идет о том, что, хотя большинство традиционных "нежестких" бюджетных ограничений, присущих системе централизованного планирования, было упразднено, менеджеры проявляют недюжинное умение уклоняться от новых, жестких бюджетных ограничений, попросту не оплачивая выставляемые счета, поскольку у юридических и надзорных органов отсутствуют средства для практического применения правил, предназначенных для искоренения подобных действий. Так, в Российской Федерации преднамеренная неоплата счетов превратилась в наиболее предпочтительный метод финансирования даже в случае с фирмами, для которых характерно сравнительно благополучное положение с ликвидностью.

Кроме того, продолжительное применение на макроэкономическом уровне политики жесткой экономии неоднократно приводило к возникновению политической необходимости проведения операций по оказанию экстренной помощи предприятиям. Представляется, что в данном случае имело место явление, характеризующееся экономистами как "моральная опасность" подобных операций и заключающееся в терпимом отношении к повторным

---

31/ См. World Bank, Poland: Growth with Equity Policies for the 1990s (report No. 13039-POL) (Washington, D.C., World Bank, September 1994).

случаям рискованного поведения путем ограждения экономических агентов от последствий подобного поведения, которое приводит к подрыву авторитета экономической политики 32/.

Действительно, в ходе анализа подхода менеджеров к новым бюджетным ограничениям было установлено, что некоторые ограничения считаются "более жесткими" по сравнению с другими. Когда в ходе обследования польским предприятиям было предложено провести классификацию своих платежных обязательств по признаку очередности их погашения, как частные фирмы, так и государственные предприятия в целом поставили налоги и заработную плату на первое и второе места, тогда как выплаты поставщикам и банкам оказались на последнем месте. Качественно иная ситуация наблюдалась лишь в случае с государственными предприятиями, испытывающими финансовые затруднения, которые поставили на первое место выплату заработной платы, оставив все другие обязательства далеко позади. Государственные предприятия финансируют почти половину своих убытков путем увеличения задолженности по уплате налогов и взносов в фонды социального обеспечения. Другие исследования дали аналогичные результаты, которые свидетельствовали о том, что, хотя поведение польских предприятий является крайне разнообразным, отношения с государством являются главным фактором, смягчающим бюджетные ограничения, в особенности в случае с государственными предприятиями 33/.

Положение венгерских фирм, испытывающих финансовые затруднения, как представляется, является сходным с положением таких фирм в Польше. Анализ динамики и структуры задолженности предприятий в Венгрии показал, что более половины задолженности обследованных фирм приходилось на платежи в счет уплаты налогов и взносов в фонды социального обеспечения. Свидетельства эрозии системы расчетов между предприятиями были не столь многочисленны 34/.

Чешские и болгарские предприятия, как представляется, определяют приоритетность своих платежей совершенно иначе. Анализ структуры задолженности предприятий в Чешской Республике позволил установить, что основная часть задолженности предприятий приходится на просроченные выплаты поставщикам, а не банкам или другим кредиторам. С другой стороны, в Болгарии подавляющая часть задолженности предприятий приходилась на просроченные выплаты в счет обслуживания банковских кредитов 35/.

Во всех этих странах, а также, по всей вероятности, во всех других странах с переходной экономикой, по которым в настоящее время не имеется сопоставимых данных исследований, конкретные аспекты юридической и экономической ситуации определяют подход менеджеров к проблемам, связанным с противоречиями "жесткого" бюджета.

---

32/ См. Dobrinsky and others, "Enterprise behaviour ...".

33/ См. Belka and others, *op. cit.*, and Belka and Krajewski, *op. cit.*

34/ См. Bonin and Schaffer, *op. cit.*

35/ См. Dobrinsky and others, "Enterprise behaviour ...".

Фактически менеджеры останавливают свой выбор на той или иной стратегии решения этих проблем с учетом альтернативных издержек различных вариантов, включая размеры и вероятность штрафных санкций, которые, разумеется, варьируются в зависимости от конкретных условий в той или иной стране.

В данной связи одним из важных определяющих факторов является прочность (или, скорее, слабость) договорных механизмов. Чреватые "моральной опасностью" проблемы неисполнения контрактов, которые вначале были присущи государственным предприятиям, начинают проникать и в новые частные предприятия. Таким образом, нарушение контрактов, задержки и срыв поставок, а также задержки и срыв платежей ни в коем случае не ограничиваются деятельностью государственных предприятий. Так, например, в коммерческих банках накапливаются новые просроченные ссуды, выданные новым частным фирмам. Частные предприятия и иностранные компании, действующие в странах с переходной экономикой и сталкивающиеся с финансовыми проблемами, также стали обращаться за поддержкой к государству или предпринимать попытки к получению от правительств преференциального режима 36/.

#### Уроки политического опыта

Накопленный к настоящему времени опыт позволяет предположить, что некоторые послышки, касающиеся причинно-следственных связей в период микроэкономической перестройки, были неверными. Одна из таких послышек заключалась в том, что предприятия должны быть поставлены в условия, которые заставят их проводить корректировку и реорганизацию в целях обеспечения их жизнеспособности и эффективности, т.е. реорганизация рассматривалась в качестве средства достижения жизнеспособности и эффективности. На самом деле причинно-следственная связь, по всей вероятности, сработала в обратном направлении: успешную реорганизацию и перестройку провели в основном те предприятия, которые уже являлись жизнеспособными.

Не все государственные предприятия, отчетность которых позволяла говорить об их прибыльности в прошлом, остались прибыльными в условиях рынка; однако большая часть фирм, которые являются прибыльными в настоящее время, действовали успешно и в прошлом 37/. Вместе с тем почти нет свидетельств обратного процесса, в рамках которого неприбыльные предприятия превращались бы после проведения преобразований в прибыльные и эффективные предприятия. Разумеется, все количественные показатели "эффективности" или "неэффективности" в период до начала перехода к рынку необходимо трактовать с большой осторожностью по причине преобладавшей в то время крайне искаженной структуры цен. Вместе с тем очевидно, что по крайней мере прошлая "неэффективность" была не только результатом ценовых диспропорций, но и отражала общую слабость деятельности предприятий 38/.

---

36/ См. ECE ... pp. 196-197.

37/ См. Estrin and Takla, op. cit.

38/ Разумеется, не всегда возможно восстановить данные о прошлой деятельности многих компаний, в частности за те периоды, когда проводилась организационная перестройка предприятий (как уже отмечалось, многие случаи дробления предприятий имели место в первые годы переходного периода).

Все вышеизложенное, равно как и различные показатели деятельности предприятий в странах с переходной экономикой, как представляется, является отражением неоднородности государственных предприятий на момент начала переходного периода (что частично отражается в показателях их деятельности): некоторые из них имели в своем распоряжении более совершенные технологии по сравнению с другими; некоторые предприятия уже были открыты для иностранных рынков и конкуренции, тогда как другие не имели возможности поработать в таких условиях; уровень работы управленческого звена в промышленном секторе был неодинаков.

Подводя черту, можно указать, что опыт микроэкономической перестройки в странах с переходной экономикой позволил выявить некоторые неожиданные черты, присущие поведению предприятий и их деятельности в этот период. Лица, ответственные за разработку политики в этих странах, не смогли спрогнозировать все эти черты, что привело к возникновению дополнительных трудностей в процессе экономических преобразований. Для условий, в которых фирмы должны проводить перестройку, все еще характерны многочисленные недостатки. Все рынки в странах с переходной экономикой по-прежнему находятся на зачаточной стадии своего развития и характеризуются острыми диспропорциями и отклонениями от нормы. Нехватка информации и неадекватное функционирование информационных каналов порождают сегментацию рынков, а некоторые меры политического характера создают препятствия на пути развития конкуренции. По-прежнему широко распространено нежелательное, хотя и объяснимое, поведение предприятий. Как бы то ни было, реальный (и во многих случаях болезненный) опыт переходного периода обеспечивает более многоплановое и углубленное понимание моделей перестройки предприятий в этот бурный период.

Одним из политических уроков первого этапа экономических преобразований является то, что рынки переходного периода требуют четких и практически применимых регламентационных норм, а также эффективно построенных механизмов стимулирования в целях их претворения в жизнь. Политику активных действий следует крайне тщательно конструировать, с тем чтобы избежать возникновения "моральной опасности". Не менее важно и то, чтобы политика приватизации приводила к формированию надлежащих структур кооперативного управления, которые представляют собой основную предпосылку перестройки и корректировки в целях приспособления к рыночным условиям.

Наиболее острые микроэкономические проблемы стран с переходной экономикой связаны с крупными убыточными государственными предприятиями. Приватизация не может рассматриваться в качестве решения всех связанных с этим проблем, поскольку некоторые из этих предприятий попросту "не поддаются приватизации". Однако оттягивание момента принятия решения, как правило, усугубляет негативные последствия, связанные с функционированием убыточных гигантов. Реорганизация таких предприятий, если она вообще возможна, требует более непосредственного участия властей; в конечном счете, однако, многие из них придется ликвидировать.

Еще одним требованием успешной перестройки предприятий является ускорение формирования условий рыночной конкуренции. В данной связи дальнейшее вхождение стран с переходной экономикой в мировую экономику может сыграть важную роль в стимулировании конкуренции и появлении большего числа предпринимателей. С другой стороны, необходимо помнить, что практически у всех стран с рыночной экономикой, включая наиболее развитые и быстрорастущие из них, имеются экономические и политические причины, побуждающие их отходить от политики полностью свободной конкуренции.

Новая фаза процесса преобразований породит новые проблемы, с которыми столкнутся лица, ответственные за разработку политики, в странах с переходной экономикой. Для того чтобы ускорить процесс реформ, обеспечить макроэкономическую стабильность и вступить на путь устойчивого роста, потребуются пристальное внимание к проблемам как макро-, так и микроэкономической политики. Однако, как и везде, разработка политики будет по-прежнему носить характер процесса "познания на основе практической деятельности", дающего преимущество тем, кто сможет уловить момент необходимости внесения политических коррективов и проявит достаточную гибкость для того, чтобы принять своевременные корректировочные меры.

## Глава VII

### МЕНЯЮЩЕЕСЯ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ

В предыдущих трех главах делалась попытка охарактеризовать важные аспекты процесса разработки политики в трех аналитически отличных друг от друга группах стран. В каждом случае был сделан вывод о происшедшем в последние несколько лет определенном изменении процесса разработки политики, и в каждой группе стран можно было выделить центры формирования новых тенденций. Во всех случаях рассматриваемая политика была внутренней политикой стран, хотя она и проводилась в экономических условиях, характеризующихся все большей открытостью для международной торговли и финансовых потоков. Однако изменение политики происходило и в области международного экономического сотрудничества. В настоящей главе рассматривается ряд международных межправительственных соглашений в торговой и финансовой областях, полностью или частично направленных на поощрение экономического развития. Иными словами, в настоящей главе рассматриваются результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, - проходивших в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) с 1986 по 1993 год, - для развивающихся стран и вопрос о предоставлении официальных финансовых ресурсов на цели развития промышленно развитыми странами в последние годы.

Во всех этих случаях вырисовывается картина кардинальных изменений, в ходе которых развивающиеся страны - исключая в большинстве своем наименее развитые страны - требуют к себе иного отношения и встречают иное отношение, чем раньше. Это можно объяснить отчасти изменением давления, оказываемого на правительства в обеих группах стран, - давления со стороны собственного частного сектора и давления, обусловленного изменением политических приоритетов в мире в период после окончания "холодной войны", а также взаимными уступками на международных переговорах. Однако на данном этапе это не более чем предположения, поскольку выявленные изменения, по-видимому, являются частью более широкого процесса изменения политики в глобальном масштабе. Иными словами, мы, по-видимому, являемся свидетелями происходящих в настоящее время кардинальных изменений в характере международного сотрудничества, а подобного рода изменения поддаются наиболее глубокому анализу лишь по прошествии длительного периода времени. В настоящей главе преследуется более скромная цель - выявить и охарактеризовать происходящие сейчас изменения.

Что касается рассматриваемых случаев проведения политики, то источником этих изменений, по-видимому, являются более уверенный подход со стороны руководителей развивающихся стран и получивший распространение в кругах общественности развитых стран новый образ развивающейся страны. Сегодня для многих избирателей в развитых странах существуют два стереотипа развивающейся страны: она представляется им либо использующим дешевую рабочую силу конкурентом, производящим все более сложные виды продукции, либо страной, погрязшей в нищете, социальном разложении и политической коррупции. Хотя, как и любой стереотип, оба эти представления преувеличены, ни одно, ни другое не побуждает избирателей в промышленно развитых странах голосовать за сохранение или расширение специальных механизмов, выходящих за рамки оказания помощи гуманитарного характера. Действительно, как убедительно показано в настоящей главе, налицо ослабление специальных торговых соглашений и потоков финансовых ресурсов, предоставляемых правительствами многих развитых стран. В свою очередь, правительства многих развивающихся стран стали более активно участвовать в международных переговорах и вести поиск альтернативных торговых и финансовых механизмов взамен зависимости от менее надежных специальных режимов.

### Торговая политика в целях развития после Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров

Торговая политика в целях развития охватывает многие виды деятельности, однако одним из центральных вопросов являются условия доступа экспортных товаров из развивающихся стран на рынки промышленно развитых стран. Международные правила доступа на рынки регулировались ГАТТ, а в настоящее время регулируются его преемником - Всемирной торговой организацией, и поэтому свидетельства нового подхода к международному сотрудничеству в целях развития следует искать в результатах Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров.

Несколько раундов многосторонних торговых переговоров, проведенных после второй мировой войны, преследовали, по сути, две цели: во-первых, каждый участник пытался добиться расширения доступа на иностранные рынки в обмен на предоставление большего доступа иностранным компаниям на своем внутреннем рынке; во-вторых, каждый пытался установить выгодные правила игры в области торговых отношений и процедур разрешения споров. До Уругвайского раунда развивающиеся страны в большинстве своем не принимали активного участия в процессе предоставления взаимных уступок на многосторонних торговых переговорах.

Промышленно развитые страны признали, что по сравнению с ними развивающиеся страны находятся в невыгодном положении, особенно в отношении ведения конкурентной борьбы в отраслях, где сравнительные преимущества можно получить за счет накопленного практического опыта, экономии масштаба и положительных внешних эффектов, связанных с налаживанием современного производства в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг <sup>1/</sup>. Поэтому в самом соглашении ГАТТ, а также на различных раундах переговоров развивающимся странам был предоставлен "специальный и дифференцированный режим".

Дифференцированный режим развивался в двух отличных друг от друга направлениях. С одной стороны, развивающиеся страны практически не попадали под действие большинства правил, которые применялись в отношении развитых стран. Например, в ходе тарифных переговоров развивающимся странам не требовалось принимать "тарифные обязательства", т.е. обязательства по установлению тарифных лимитов или фактического уровня тарифных ставок. Кроме того, им было дано право вводить временные количественные ограничения в целях урегулирования платежного баланса (статья XVIII.В ГАТТ) <sup>2/</sup>; и, пожалуй, самое важное, субсидирование признавалось приемлемым инструментом политики в области развития.

---

<sup>1/</sup> Примеры такой аргументации см. в работах D. Rodrik, "Conceptual issues in the design of trade policy for industrialization", World Development, vol. 20, No. 3 (1992); и F. Stewart, "Recent theories of international trade and some implications for the South", в H. Kierzkowski (Clarendon Press, Oxford, 1984) ed. Monopolistic Competition and International Trade.

<sup>2/</sup> Надо признать, что статья XVIII.В становилась объектом злоупотреблений, и временные меры нередко приобретали постоянный характер. Статья XVIII.С также давала возможность для защиты молодых отраслей экономики. Однако этот раздел применялся редко, поскольку критерии для его применения были более строгими, чем критерии для применения положений о платежном балансе.

Вторым направлением, получившим закрепление в качестве части IV ГАТТ в 1965 году, было провозглашение обязательства предоставлять преференциальный доступ и официальное заявление о том, что развивающиеся страны не обязаны идти на встречные уступки на торговых переговорах. Преференциальный доступ был впоследствии реализован на практике с помощью различных программ в рамках созданной развитыми странами Всеобщей системы преференций (ВСП). Часто утверждают, что, несмотря на обеспечение определенных преимуществ, эти программы не оправдали ожиданий, главным образом из-за того, что они распространяются на ограниченный круг товаров, имеют недоговорный характер (страны, предоставляющие преференции, могут отменить их в одностороннем порядке) и допускают возможность исключения и "градации" бенефициаров по усмотрению страны, предоставляющей преференции, а также возможность существования в рамках этой системы тарифных квот и других ограничений 3/.

Токийский раунд многосторонних торговых переговоров в 70-е годы был кульминационным моментом в выработке консенсуса в поддержку специального и дифференцированного режима развивающихся стран. Так называемая разрешающая оговорка обеспечила ВСП постоянную правовую основу, однако не придала ей обязательной силы. Кодификация дифференцированного режима обернулась тем, что в разрешающей оговорке была прямо зафиксирована концепция градации, гласящая, что такой режим предоставляется только по мере необходимости на ограниченный период времени. Проблема заключалась в том, что в разрешающей оговорке не были оговорены критерии для отнесения страны к категории развивающихся, а стало быть, не были оговорены и критерии для их градации. На практике промышленно развитые страны проводят градацию развивающихся стран в одностороннем порядке, лишая их права пользоваться ВСП. В любом случае в ходе Уругвайского раунда значение преимуществ ВСП ослабло, поскольку был снижен уровень самих непреференциальных тарифов.

#### **Эрозия специального и дифференцированного режима**

На переговорах в рамках Уругвайского раунда и на переговорах по вопросу об условиях присоединения к ГАТТ для стран, не являвшихся ранее его членами, развивающиеся страны в значительной степени утратили свой дифференцированный режим, хотя дифференцированный режим наименее развитых стран был в целом сохранен (подробнее см. таблицу VII.1).

---

3/ Развивающиеся страны, возможно, больше проиграли, чем выиграли, согласившись на создание ВСП - инструмента, который не имеет в рамках ГАТТ обязательной силы и преимущества которого, следовательно, могут быть аннулированы по усмотрению страны, предоставляющей преференции. Развитые страны угрожали аннулированием преимуществ ВСП для того, чтобы заставить бенефициаров пойти на уступки в различных областях политики (см. J. Whalley, "Nondiscriminatory discrimination: special and differential treatment under GATT for developing countries", Economic Journal, No. 100 (December 1990), pp. 1310-1328).



Таблица VII.1 "Специальный и дифференцированный" режим развивающихся стран по итогам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров

Вопрос	Положения
Институциональная структура	Освобождение наименее развитых стран от выполнения принятых в ходе Раунда обязательств по проведению либерализации; необходимость проявлять "должную сдержанность" при рассмотрении торгового спора, ответчиком по которому является развивающаяся страна
Тарифы	Более высокие обязательные тарифные лимиты (25-30 процентов)
Сельское хозяйство	Действие соглашения не распространяется на наименее развитые страны.  Менее значительное сокращение "тарифицированных" нетарифных барьеров и поддержки отечественных производителей (развивающимся странам требуется выполнить две трети обязательств промышленно развитых стран в течение 10 лет вместо шести; разрешается предоставление большего числа субсидий)
Текстиль	Специальный режим для наименее развитых стран, стран-мелких производителей и стран-производителей текстильной продукции
Защитные меры	Возможность применения собственных мер в течение максимум 10 лет вместо восьми.  Применение положений de minimis на экспортных рынках.  Возможность чаще прибегать к повторному применению мер
Субсидии	Постепенная отмена экспортных субсидий в течение восьми лет, с возможностью продления их действия.  Неограниченное применение субсидий странами с показателем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения менее 1000 долл. США.  Применение положений de minimis на экспортных рынках.  Освобождение от выполнения обязательств в случае приватизации
Антидемпинг	Учет особых обстоятельств развивающихся стран до принятия мер.  Применение положений de minimis

Вопрос	Положения
Коммерческие аспекты прав интеллектуальной собственности (КАПИС)	Более длительный переходный период адаптации: 5 лет для развивающихся стран (с возможностью продления до 10 лет), 10 лет (с возможностью продления) для наименее развитых стран. Техническая помощь
Инвестиционные меры, связанные с торговлей (ИМТ)	Более длительный период постепенной отмены: 5 лет для развивающихся стран, 7 лет для наименее развитых стран. Возможность применения на основании статьи XVIII.B
Платежный баланс	Упрощенный порядок консультаций для наименее развитых стран
Услуги	Принцип расширения участия развивающихся стран; меньшие требования в отношении принятия мер по повышению открытости рынка; помощь в укреплении отраслей сферы услуг. Менее строгие положения в отношении финансовых услуг

Источник: GATT Analysis of the Draft Final Act of the Uruguay Round, with Special Attention to the Aspects of Interests to Developing Countries; (MTN/TNC/W/122), Geneva, 29 November 1993; и Final Act Incorporating the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations; (MTN/FA), Geneva, 15 December 1993.

Примечание: Согласно положениям de minimis применение мер становится возможным только в случае превышения установленной пороговой величины.

Первой потерей, явившейся отчасти ценой выхода на арену переговоров, было установление обязательных тарифных ставок. Однако уровень установленных обязательных тарифов намного превышает уровень тарифов, применяемых в настоящее время, и поэтому обеспечивает затронутым странам определенную гибкость в плане проведения политики. Обязательные тарифные ставки в случае развивающихся стран находятся преимущественно в пределах 25-35 процентов. Это означает, что в развивающихся странах обязательные тарифы будут оставаться в среднем на гораздо более высоком уровне, чем в развитых странах <sup>4/</sup>. В этом смысле дифференцированный режим в области тарифов в определенной мере сохранился, и свобода повышения тарифов

---

<sup>4/</sup> Как только нетарифные барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией будут "тарифицированы" (т.е. преобразованы в тарифы с эквивалентной степенью защиты), ситуация может измениться.

до установленного обязательного уровня может оказаться полезной для избежания необходимости выплачивать компенсацию при возникновении проблем платежного баланса 5/.

Развивающиеся страны утратили также гибкость в использовании мер торговой политики в целях урегулирования проблем платежного баланса, а именно: они обязались отдавать предпочтение "ценовым мерам", а не количественным ограничениям. Кроме того, возможность применения ими количественных ограничений в целях урегулирования платежного баланса будет резко ограничена строгими процедурами, регулируемыми их введение, и возможностью обращения затронутых сторон к механизму разрешения споров. Фактически развивающиеся страны пользуются меньшей свободой применения количественных ограничений, чем развитые страны, поскольку такие ограничения по-прежнему разрешены в таких секторах и вопросах, представляющих интерес для развитых стран, как сельское хозяйство, текстиль и защитные меры.

Вместо предоставления развивающимся странам специального режима соглашение по субсидиям в самой своей основе отдает предпочтение развитым, а не развивающимся странам. Соглашением разрешается субсидирование фундаментальных исследований и разработок, переподготовки кадров и реорганизации производства с учетом экологических факторов (что больше подходит развитым, чем развивающимся странам), но запрещается оказание помощи в разработке изделий (что больше соответствует стадии развития и нуждам развивающихся стран). В более фундаментальном смысле субсидии становятся неприемлемыми в качестве инструмента программ экономического развития, который был включен в кодекс, принятый на Токийском раунде. От выполнения соглашения о субсидиях освобождаются страны с более низким уровнем дохода, однако критерий для проведения градации установлен на довольно низком уровне: все страны с показателем валового национального продукта (ВНП) на душу населения выше 1000 долл. США, перечисленные в приложении VII к соглашению о субсидиях, должны будут соблюдать в целом одинаковые правила в этой области. Помимо наименее развитых стран, имеется только 20 стран с показателем ВНП на душу населения ниже 1000 долл. США: 10 стран в Африке, 5 стран в Америке и 5 стран в Азии. Очень низкий уровень дохода на душу населения, выбранный в качестве критерия градации в соглашении о субсидиях, фактически оставляет за бортом страны, в которых стимулирование экспорта могло бы продолжать играть полезную роль. К этой группе относятся страны, отнесенные Всемирным банком к категории стран с уровнем дохода ниже среднего и не достигшие значительного уровня индустриализации (например, Иордания, Конго, Парагвай, Ямайка).

Соглашение по коммерческим аспектам прав интеллектуальной собственности (КАПИС) содержит особо строгие положения в отношении применения дифференцированного режима. После пятилетнего грационного периода (10 лет для наименее развитых стран) тем развивающимся странам, которые еще не сделали этого, придется привести свое законодательство в области охраны интеллектуальной собственности в соответствие

---

5/ В соответствии с новым пониманием статьи XVIII.В страны, испытавшие неблагоприятные последствия мер, принятых в целях урегулирования платежного баланса, могут прибегать к механизму разрешения споров и требовать компенсации. Однако наличие изначального права повысить тарифы с фактического до обязательного уровня обеспечивает развивающимся странам определенную свободу маневра прежде, чем им будут предъявлены требования о выплате компенсации.

/...

с законодательством, превалирующим в развитых странах. По сути, речь идет о распространении патентоспособности практически на все области технологии, признанные в развитых странах, и обеспечении охраны патентов в течение 20 лет и охраны авторского права в течение 50 лет. Это ограничит использование некоторых важных видов освоения технологии развивающимися странами (например, копирования технологии с помощью инженерного анализа).

#### **Успехи в расширении доступа на рынки**

Даже в условиях ослабления преференциального доступа развивающиеся страны ожидали получить выгоды от участия в раунде ГАТТ благодаря расширению доступа их экспортных товаров на рынки. Одним из компонентов программ структурной перестройки, которые проводились в 80-е годы во многих развивающихся странах, была либерализация их импортного режима. Эти меры принимались в одностороннем порядке, и существовало широко распространенное мнение, что участие в Уругвайском раунде поможет превратить стратегию либерализации импорта в стратегию стимулирования экспорта. Поэтому развивающиеся страны активно участвовали в работе Раунда, выступая с предложениями о сокращении тарифов и принимая обязательства по сокращению тарифных ставок на рекордную величину. В результате был достигнут определенный успех в сокращении барьеров на пути их экспортных товаров, хотя (как и в случае любых других переговоров) на меньшую величину, чем они добивались 6/.

Хотя тарифы на товары, представляющие интерес для развивающихся стран, были сокращены, они будут оставаться более высокими, чем тарифы, применяемые в отношении товаров, являющихся в основном предметом торговли между развитыми странами. Кроме того, Раунд обеспечит лишь незначительное улучшение доступа на рынки в таких важнейших областях, как торговля сельскохозяйственной продукцией и текстилем. Несмотря на создание нового инструмента для либерализации торговли в сфере услуг, фактические обязательства по услугам, представляющим особый интерес для развивающихся стран, например по услугам, связанным с движением рабочей силы, были весьма немногочисленными и не касались тех категорий временных трудящихся-мигрантов, которые представляют наибольший интерес для развивающихся стран.

Улучшение доступа на рынки будет зависеть также от отмены мер "серой зоны" (т.е. выборочных ограничений, обычно носящих двусторонний характер и противоречащих духу ГАТТ), их замены транспарентными "защитными" положениями, отвечающими многосторонним правилам и носящими несомненный временный характер, и регулирования антидемпинговой практики. Защитный механизм позволяет временно вводить - при наличии причиненного импортом непредвиденного и серьезного ущерба для отечественных

---

6/ Попытки провести количественную оценку плюсов и минусов Раунда дали совершенно разные оценки чистой выгоды, в зависимости от того, какие виды моделей использовались и из каких посылок исходили составители моделей. Всемирный банк попросил нескольких составителей моделей, которые провели оценку чистых результатов до завершения Раунда, пересмотреть свои выкладки в свете итоговых положений Заключительного акта. Все сошлись на том, что чистые выгоды уменьшились, главным образом из-за того, что достигнутая степень либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией оказалась меньшей, чем ожидалось (см. World Bank, Global Economic Prospects and the Developing Countries, 1995, (Washington, D.C., April 1995), pp. 35-37).

производителей - торговые ограничения, которые в противном случае были бы запрещены. В результате Уругвайского раунда защитными мерами должны быть заменены такие меры "серой зоны", как "добровольные" экспортные ограничения. Вместе с тем соглашение узаконивает применение количественных ограничений в отношении индивидуальных экспортеров, хотя и содержит достаточно строгие положения в отношении продолжительности действия и процедур доказывания причиненного ущерба. С другой стороны, антидемпинговое соглашение, в соответствии с которым импортеры могут применять ограничительные меры при ведении экспортером "нечестной" и причиняющей ущерб конкурентной борьбы, может считаться основной лазейкой в Заключительном акте и вполне может привести к новому усилению протекционизма как в развитых, так и, по их примеру, в развивающихся странах.

### Сокращение тарифов

Как и на других раундах ГАТТ, важным аспектом Уругвайского раунда было согласованное сокращение обязательных тарифных ставок. Сокращение тарифных ставок во всех случаях должно проводиться в течение пятилетнего периода. После реализации этих уступок на практике беспшлинный доступ развивающихся стран увеличится с 12 до 37 процентов стоимости импорта в Соединенные Штаты Америки, с 24 до 36 процентов стоимости импорта в Европейский союз (ЕС) и с 25 до 48 процентов стоимости импорта в Японию 7/. Достигнут также определенный прогресс в ослаблении эскалации тарифов в зависимости от степени обработки товаров; однако она остается значительной в таких группах товаров, как кожа, табак, кофе, чай, какао и тропические фрукты 8/.

Однако в развитых странах средняя величина сокращения тарифов на промышленные товары составляет 38 процентов в отношении импортных товаров из всех стран происхождения, но всего лишь 34 процента в отношении импортных товаров из развивающихся стран 9/. Это объясняется тем, что сокращение тарифов на товары, представляющие интерес для развивающихся стран в плане экспорта, является гораздо более скромным (составляющим в среднем около 20 процентов от стоимости товаров), чем сокращение тарифов, применяемых в отношении товаров, являющихся предметом торговли между промышленно развитыми странами (порядка 43-62 процентов). Кроме того, как видно из таблицы VII.2, после проведения согласованного сокращения тарифов тарифные ставки по всем товарам в таких группах, как тропическая и нетропическая сельскохозяйственная продукция, текстиль и одежда, а также кожа и обувь, на четырех крупнейших рынках развитых стран будут по-прежнему значительно превышать средний уровень.

---

7/ Секретариат ЮНКТАД, "Предварительный анализ результатов Уругвайского раунда и их влияния на перспективы торговли развивающихся стран" (TD/B/WG.4/13), 10 июня 1994 года, Женева, стр. 34 англ. текста.

8/ Там же, стр. 39 англ. текста.

9/ GATT, Analysis of the Draft Final Act of the Uruguay Round, with Special Attention to the Aspects of Interest to Developing Economies (MTN.TNC/W/122), Geneva, 29 November 1993.

Таблица VII.2. Сокращение средних тарифных ставок на импортные товары из развивающихся стран по отдельным группам товаров в рамках Уругвайского раунда

(В процентах)

	Средняя ставка РНБ <u>a/</u>		Средняя ставка РНБ/ВСП <u>b/</u>	
	До	После	До	После
<b>Нетропическая сельскохозяйственная продукция</b>				
Канада	7,6	4,9	5,5	3,8
Европейский союз	23,5	16,8	22,8	16,6
Япония	19,5	14,9	18,2	14,5
Соединенные Штаты	9,1	7,0	6,0	4,9
<b>Тропическая сельскохозяйственная продукция</b>				
Канада	1,2	0,6	0,6	0,3
Европейский союз	17,4	10,0	15,2	9,4
Япония	17,4	10,9	9,9	8,4
Соединенные Штаты	2,1	1,2	1,5	0,8
<b>Текстиль и одежда</b>				
Канада	22,1	15,6	21,4	15,4
Европейский союз	11,9	10,1	—	—
Япония	11,7	7,9	5,2	5,0
Соединенные Штаты	18,7	16,9	18,5	16,7
<b>Кожа и обувь</b>				
Канада	19,8	15,0	18,3	14,5
Европейский союз	9,1	7,8	0,2	0,1
Япония	13,3	11,5	8,4	7,5
Соединенные Штаты	9,6	9,1	9,2	8,6
<b>Все сектора (исключая углеводороды)</b>				
Канада	12,4	7,4	7,5	5,3
Европейский союз	9,8	6,9	5,1	3,5
Япония	7,4	4,7	4,3	3,4
Соединенные Штаты	7,6	5,5	4,7	3,8

Источник: Секретариат ЮНКТАД, "Предварительный анализ результатов Уругвайского раунда и их влияния на перспективы торговли развивающихся стран", TD/B/WG.4/13, 10 июня 1994 года, Женева, стр. 36-37 англ. текста.

a/ Режим наибольшего благоприятствования.

b/ При расчете средних ставок по категориям товаров использовались ставки ВСП, когда таковые имелись.

/...

### Сельское хозяйство

Впервые в истории ГАТТ сельское хозяйство охвачено рамками международных торговых правил. Само по себе - это большой успех. Однако реальное улучшение в плане доступа на рынки развивающихся стран-экспортеров продовольственной продукции умеренной зоны незначительно. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, фактически согласованная степень либерализации и сокращения субсидий была незначительной. Во-вторых, применение защитных мер, разрешенное соглашением в случае внезапного роста импорта или сохранения низких внутренних цен, делает перспективы существенного улучшения реального доступа на рынки весьма неопределенными.

Соглашение охватывает три основные области: доступ на рынки, поддержку отечественных производителей и экспортные субсидии. Что касается доступа на рынки, то соглашением предусматривается "тарификация" всех нетарифных барьеров (НТБ) в трансграничной торговле (т.е. замена их тарифами, обеспечивающими тот же уровень защиты). В случае развитых стран все тарифы на сельскохозяйственную продукцию будут сокращены в среднем на 36 процентов в течение шестилетнего периода, при минимальном сокращении по каждой тарифной позиции 10/. Ввиду того, что уровень многих пошлин в результате процесса тарификации окажется равнозначным фактическому запрету на импорт 11/, было решено предоставить количественные гарантии минимального доступа на рынки.

Что касается мер по оказанию помощи отечественным производителям, то была достигнута договоренность о том, что все меры поддержки, за исключением мер, оказывающих минимальное влияние на торговлю (меры, включенные в так называемый "зеленый пакет"), должны быть учтены в "совокупном показателе поддержки" (СПП), который должен быть сокращен на 20 процентов в течение шести лет. Что касается субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции, то была достигнута договоренность о том, что страны сократят бюджетные расходы на предоставление таких субсидий на 36 процентов в течение шестилетнего периода со своего среднего уровня расходов, наблюдавшегося в 1986-1990 годах, когда они были намного выше нынешнего уровня, и что количество субсидируемой продукции будет сокращено на 21 процент в течение того же периода времени.

---

10/ Развивающимся странам требуется выполнить две трети обязательств развитых стран в течение десяти лет. Наименее развитым странам не требовалось принимать никаких обязательств.

11/ Понятие "тарификации" само по себе двусмысленно и может стать объектом злоупотребления. При отсутствии достаточно детальных эконометрических моделей рынков сырьевых товаров, охваченных этим мероприятием, уровни тарифов могут устанавливаться таким образом, чтобы обеспечить неограниченную защиту даже после поэтапного проведения согласованного сокращения тарифов. Свидетельством этому служит тот факт, что в некоторых секторах и у некоторых основных торговых партнеров тарифные ставки, установленные в результате тарификации, оказались равными 200-500 процентам.

/...

Однако влияние соглашения на мировые рынки будет скорее всего незначительным. Для производителей сельскохозяйственной продукции, подпадающей в развитых странах под действие жестких протекционистских мер (например, сахара и пшеницы), доступ на рынки будет оставаться ограниченным в основном из-за применения очень высоких тарифов, которые будут по-прежнему обеспечивать практически неограниченную защиту отечественных производителей в нескольких развитых странах, и особенно в ЕС, где уровень протекционизма в сельском хозяйстве является самым высоким (см. вставку VII.1). Кроме того, весьма скромные обязательства по производственным и экспортным субсидиям указывают на то, что производители из развивающихся стран и стран с переходной экономикой будут по-прежнему сталкиваться с серьезными трудностями в конкурентной борьбе с менее эффективными производителями из развитых стран на рынках третьих стран. Наконец, даже в этом скромном пакете мер по проведению либерализации имеются лазейки в виде специальных защитных мер.

#### **Вставка VII.1. Европейский союз: сельскохозяйственная крепость?**

Более четверти века доходы производителей сельскохозяйственной продукции в Европейском союзе (ЕС) охраняются с помощью единой сельскохозяйственной политики (ЕСП). Ее применение вызывает перекосы в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией, а механизм поддержания цен является одной из основных статей расходов в бюджете ЕС. Однако в 1992 году Европейское сообщество согласилось наконец начать проведение ориентированных на развитие рынка реформ в некоторых секторах ЕСП. Хотя ее функционирование в настоящее время корректируется с учетом недавних соглашений, достигнутых на Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров, сомнительно, что это в конечном счете окажет значительное реальное влияние на торговлю сельскохозяйственной продукцией, в частности на ее экспорт из развивающихся стран. Хотя ЕСП и вызывает серьезные разногласия, она играет в ЕС слишком важную политическую роль, чтобы государства-члены пытались на данном этапе проводить какие-либо радикальные изменения в ее тщательно регулируемой торговой системе.

#### **История вопроса**

Когда в 1957 году Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды и Франция подписали Римский договор о создании Европейского экономического сообщества, они обязались включить сельскохозяйственный сектор в свой общий рынок. Все шесть первоначальных членов были чистыми импортерами сельскохозяйственной продукции, и, поскольку периоды нехватки продовольствия и распределения продуктов по карточкам в военное время были еще свежи в памяти, национальными приоритетами всех заинтересованных стран было обеспечение безопасности внутреннего снабжения продовольствием и долгосрочных перспектив развития национальных фермерских хозяйств. Очевидными инструментами достижения этих программных целей представлялись стимулирование роста сельскохозяйственного производства и создание более крупного рынка с большим ассортиментом потребительских товаров.

Ввиду крайне неодинаковых показателей деятельности государств-членов в сельскохозяйственном секторе и той первостепенной роли, которую каждое государство-член придавало обеспечению благосостояния своего фермерского хозяйства, с самого начала было ясно, что при создании общего, не имеющего границ рынка, основанного на принципах неограниченной конкуренции, политические и социальные цели сохранения жизнеспособного фермерского хозяйства не могут быть достигнуты. Таким образом, идея



разработки ЕСП заключалась в попытке установить единые приносящие прибыль цены в качестве механизма обеспечения адекватного уровня доходов для всех фермеров Сообщества и гарантировать минимальный уровень цен посредством рыночной интервенции (в случае необходимости), существенно ограничив тем самым финансовый риск производителей. Страны должны были нести коллективную финансовую ответственность по всем аспектам ЕСП, и в 1962 году для мобилизации общих финансовых ресурсов был учрежден Европейский сельскохозяйственный консультационный и гарантийный фонд в качестве составного элемента бюджета Сообщества.

За некоторым исключением, внешние поставщики товаров, охваченных действием ЕСП, допускались на рынок только по ценам, равным или превышающим плановые цены, в зависимости от того, считались ли импортные товары необходимыми для удовлетворения спроса или нет. Такая организация рынка была последовательно установлена в отношении зерна, мяса, молочных продуктов, сахара, фруктов умеренной зоны, вина и овощей и масличных семян. Разница между ценами на мировом рынке и так называемыми "пороговыми" ценами на импортные товары компенсировалась взиманием варьирующихся пошлин с импортных товаров при пересечении границы. Таким образом, поставщики из стран, не входящих в ЕС, имели возможность осуществлять устойчивый долгосрочный экспорт товаров на рынок ЕС только по группам, не охваченным действием ЕСП. Однако количество групп товаров, на которые не распространяются ограничения, с годами резко сократилось, так что в конечном счете за рамками предусмотренной ЕСП организации рынка остались только тропические продукты (кроме бананов и тростникового сахара), напитки, кроме вина, и непродовольственная сельскохозяйственная продукция.

Картина еще больше усложнилась, когда Сообщество попыталось распространить ЕСП на существовавшие ранее международные торговые связи посредством системы торговых преференций. В результате была заключена серия двусторонних соглашений об ассоциации с членами Европейской ассоциации свободной торговли и государствами Южной Европы (большинство из которых впоследствии вступило в ЕС). Соглашения были подписаны также с неевропейскими средиземноморскими государствами (достигнутые с ними договоренности по экспорту сельскохозяйственной продукции пришлось пересмотреть после вступления в ЕС Греции, Испании и Португалии).

Специальные договоренности были достигнуты также с третьей группой традиционных поставщиков, представленных значительным числом развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ). Эти страны, являвшиеся в основном новыми независимыми государствами, были жизненно заинтересованы в том, чтобы не потерять традиционные экспортные рынки, когда их бывшие колониальные державы переориентировали свои сельскохозяйственные сектора в направлении ЕСП. Организационная и оперативная основа новых взаимоотношений ЕС-АКТ развивалась с помощью серии соглашений и в настоящее время регулируется четвертой Ломейской конвенцией 1990 года, участниками которой являются 70 стран АКТ. Политика в области торговли сельскохозяйственной продукцией является всего лишь одним, но весьма важным аспектом Ломейской конвенции, которая охватывает гораздо более широкие усилия Сообщества по оказанию помощи и сотрудничеству в целях развития. Положения Конвенции в отношении торговли сельскохозяйственной продукцией носят более ограничительный характер, чем положения в отношении торговли другими видами товаров, хотя основной принцип заключается в том, что страны АКТ должны пользоваться беспопытным доступом или по крайней мере более благоприятным режимом, чем любая другая третья страна. По ряду товаров, таким, как сахар, бананы, говядина и ром, в протоколах к Ломейской конвенции были изложены специальные меры, которые, по сути, увековечивают некоторые виды торговой практики, сложившиеся в колониальную эпоху, путем их включения в рамки предусмотренной ЕСП организации рынка.

**Импорт и экспорт сельскохозяйственной продукции**

Даже несмотря на то, что сельскохозяйственная политика Сообщества ставит таким образом производителей многих видов сельскохозяйственной продукции в неравные условия, ежегодный объем импорта в 90-е годы составляет порядка 55-60 млрд. долл. США по сравнению с объемом торговли сельскохозяйственной продукцией внутри ЕС, составляющим свыше 100 млрд. долл. США. Более 50 процентов импорта поступает из развивающихся стран (из государств АКТ и заморских территорий членов ЕС - примерно четверть), более 30 процентов - из других развитых стран с рыночной экономикой (примерно треть - из Соединенных Штатов) и примерно 7 процентов - из стран с переходной экономикой. Несмотря на это, применение ЕСП вызвало далеко идущий процесс изменения направления торговых потоков, поскольку с традиционных внешних поставщиков страны-члены переключились на поставщиков внутри Сообщества, что сопровождалось также формированием внутри ЕС значительных торговых потоков a/. Изменение направления торговых потоков происходило всякий раз, когда в ЕС вступали новые члены, и ускорялось по всем товарным позициям, в которых Сообщество приближалось к уровню самообеспеченности или превышало его (в частности, по зерну, говядине, молоку и вину). Например, в 1961 году свыше 70 процентов импорта сельскохозяйственной продукции шести стран - первоначальных членов и Великобритании, Дании и Ирландии приходилось на третьи страны. К 1989 году, несмотря на рост совокупного физического объема, эта доля сократилась примерно до 37 процентов b/.

К концу 70-х годов применение ЕСП вызвало ползущее перепроизводство продукции, а в 80-е годы продукция Сообщества, имеющая высокую себестоимость, поставлялась на мировой рынок с помощью системы экспортных субсидий, введенных в целях сокращения избыточных запасов. Налогоплательщики несли большие расходы, поскольку продолжалась практика закупки у фермеров продукции по гарантированным ценам, которая затем продавалась по низким мировым ценам. В то же время такой экспорт вызывал гнев других экспортеров сельскохозяйственной продукции, сравнительные преимущества которых сводились на нет такой практикой, которую они считали вопиющим нарушением принципа честной торговли. Таким образом, ЕСП стала важным вопросом в ходе

---

a/ С середины 80-х годов, когда объем импорта ЕС из третьих стран был приблизительно равен объему торговли сельскохозяйственной продукцией внутри ЕС, объем торговли внутри ЕС возрос до уровня, почти вдвое превышающего объем импорта из стран, не входящих в ЕС (см. European Commission, The Agricultural Situation in the Community, annual report, 1993 (Brussels, European Commission, 1994) и доклады за предыдущие годы).

b/ Michel Cyncynatus and Jean Michel Floch, L'Agriculture et la CEE: les Echanges Extérieures de Produits Agri-Alimentaires (Paris, Institut national de la statistique et des études économiques, 1992), p. 22.

Уругвайского раунда ГАТТ в то время, когда внутри Сообщества все громче раздавались призывы к проведению реформы ЕСП, поскольку избыточные запасы накапливались, а бюджетные расходы стремительно росли с/.

#### Реформа

Проведение крупной реформы ЕСП было наконец начато в июне 1992 года. Первоочередная задача заключалась в прекращении избыточного производства зерна, масличных семян и белковых культур, а также говядины и молочных продуктов. Добиться этого предполагалось путем: а) снижения гарантированных цен (на 29 процентов по зерну, на 15 процентов по говядине в течение трех лет); б) вывода земель из севооборота (15 процентов пахотных земель по зерновым, масличным и белковым культурам); с) установления новых или снижения существующих лимитов объема интервенционных закупок; d) предоставления более высоких одноразовых надбавок за убой скота; и е) создания стимулов для использования экологически благоприятных методов ведения экстенсивного земледелия и животноводства d/.

В более долгосрочной перспективе цель реформ заключается в восстановлении подхода к проведению ЕСП, в большей мере ориентированного на развитие рыночных связей (хотя и в рамках защитных механизмов), и в переходе от поддержания цен/производства в рамках ЕСП к прямому поддержанию доходов фермеров. В силу политических и социальных причин Сообщество смягчает неблагоприятные последствия для доходов фермеров путем предоставления практически полной компенсации за упущенные доходы и поддерживает прочную связь между ЕСП и развитием сельских районов, освобождая мелких фермеров от необходимости соблюдать требования о создании резервных запасов е/. В то же время были разработаны меры стимулирования альтернативного использования сельскохозяйственных земель, например для создания национальных парков и для целей отдыха.

---

с/ Бюджетные расходы на поддержание гарантированных цен в рамках ЕСП, включая экспортные доплаты и покрытие расходов на хранение, возросли в реальном выражении в период 1980-1988 годов на 50 с лишним процентов, достигнув примерно 31 млрд. долл. США в 1988 году, или 63 процента бюджета ЕС в указанном году. Запасы зерна, возникшие в результате интервенционных закупок, достигли пика 18,5 млн. тонн в 1986 году. После промежуточного падения они возросли до 26,3 млн. тонн к 1992 году. Подробный анализ см. в работе "EC agricultural policy for the 21st century", European Economy, Reports and Studies, No. 4, 1994 (Brussels, European Commission), pp. 57-61.

d/ Осуществление реформ началось только в 1993/94 учетном году в системе реализации (начиная с июля 1993 года). Предполагается, что переходный период продлится до конца июня 1996 года.

е/ К этой категории относятся фермеры, имеющие фермы меньшей продуктивной площади, чем требуется для производства 92 тонн зерна в год (около 20 гектаров). Почти 80 процентов всех фермерских хозяйств в ЕС имеют площадь меньше 20 гектаров.

/...

Заключительное соглашение ГАТТ по сельскому хозяйству в рамках Уругвайского раунда также касается ЕСП. Согласно его положениям развивающимся странам требуется (в течение шестилетнего переходного периода): а) преобразовать все имеющиеся рычаги контроля за импортом в традиционные импортные тарифы и сократить тарифные ставки на 36 процентов; б) сократить экспортные субсидии на 21 процент по физическому объему и на 36 процентов по стоимости; и с) сократить совокупный объем поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции на 20 процентов. Потенциальные последствия для доходов фермеров ЕС - вопрос, вызывающий политические разногласия в Европе, - смягчается путем предоставления исключений. Кроме того, оговорка, допускающая прямое поддержание доходов в рамках программ ограничения производства, распространяется на действующие в настоящее время компенсационные программы ЕС (а также Соединенных Штатов).

#### Каковы же результаты?

Оценивая перспективы осуществления принятого на Уругвайском раунде соглашения по сельскому хозяйству в рамках ЕСП, вполне можно предположить, что прогресс в области либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией окажется весьма ограниченным. По сути, реформа ЕСП не изменила принципов преференциального режима Сообщества и защиты внутреннего рынка; все уступки, согласованные на заключительном раунде переговоров в рамках ГАТТ, предназначались также для ограничения последствий для ЕСП уже согласованными мерами по сокращению цен и избыточных запасов. Кроме того, когда будут анализироваться такие вопросы, как предоставление расширенного доступа на рынки ЕС, если к нему возникнут претензии, будет по-прежнему приводить довод о необходимости учета его специального режима для государств АКТ и его системы всеобщих преференций для всех развивающихся стран.

В соответствии с соглашением варьирующиеся импортные пошлины упраздняются и заменяются соответствующими тарифными структурами, однако разница цен в пользу товаров Сообщества будет в целом сохранена. Иными словами, помимо товаров, занимающих отдельную "нишу", любое заметное увеличение импорта зерна, мяса или молочных продуктов скорее всего вызовет серьезный сбой в функционировании уже перенасыщенного рынка, давая тем самым ЕС основания для введения ограничительных мер, как предусмотрено в статье 5 соглашения по сельскому хозяйству и в соглашении по защитным мерам. Они могли бы включать дополнительные импортные пошлины или временные варьирующиеся импортные пошлины. Наконец, предусмотренные в соглашении по сельскому хозяйству исключения дают достаточные возможности для того, чтобы оказывать поддержку отечественным производителям на любом политически желаемом уровне под новой вывеской компенсационных платежей, не имеющих ограничения по срокам действия.

Наглядным примером может служить недавний опыт действия новых договоренностей по торговле сельскохозяйственной продукцией со странами с переходной экономикой. Начиная с 1992 года посредством так называемых европейских соглашений с Чешской Республикой, Венгрией, Словакией, Польшей и (с 1993 года) Болгарией и Румынией были созданы рамки торговли сельскохозяйственной продукцией на основе тарифных квот, предусматривающие ускоряющийся график проведения асимметричного прогрессивного сокращения тарифов и увеличения квот в интересах восточноевропейских стран. Подход к либерализации импорта сельскохозяйственной продукции из этих новых ассоциированных стран весьма отличался от режима в отношении импорта промышленных

товаров f/. Фактически произошло крайне незначительное улучшение доступа этих стран на общий рынок сельскохозяйственной продукции, поскольку импорт в крупных масштабах несомненно нарушил бы хрупкое равновесие в регулировании предложения в рамках ЕСП. Действительно, экспорт сельскохозяйственной продукции из ЕС в эти страны возрастал гораздо быстрее, чем импорт из этих стран.

В конечном счете, особенно в свете планируемых переговоров о вступлении в ЕС нескольких стран, имеющих крупный сельскохозяйственный сектор, проведение ЕСП практически окажется не по карману. Таким образом, все выдвинутые независимыми экспертами предложения касаются необходимости поэтапного упразднения субсидий, связанных с производством, и разграничения экономических аспектов сельского хозяйства и социальных мер. В недавнем исследовании, проведенном по просьбе Европейского сообщества группой независимых экономистов по вопросам сельского хозяйства, сделан вывод о том, что проводимые в настоящее время реформы следует продолжать в сочетании с дальнейшим сокращением гарантированных цен по большому числу сельскохозяйственных продуктов во избежание финансового краха ЕСП после расширения состава ЕС за счет восточноевропейских стран g/. Из национальных бюджетов могут выделяться все большие средства на поддержку доходов фермеров. До тех пор, пока платежи на цели поддержки национальных производителей остаются транспарентными, не стимулируют производства и не создают дискриминационных преимуществ в рамках ЕСП для одной категории национальных фермеров, частичная "ренационализация" сельскохозяйственного бюджета Сообщества могла бы создавать большие финансовые возможности для других ориентированных на будущее программ, предназначенных для упрощения перехода от традиционных структур к новой концепции развития сельских районов и экологически рационального землепользования, которое больше не основывается исключительно на сельскохозяйственном производстве.

Хотя эти аргументы скорее всего будут задавать тон на предстоящих обсуждениях по вопросу о будущей реформе ЕСП, Европейская комиссия не утвердила содержащиеся в докладе выводы и в настоящее время готовит собственное предложение по "стратегии на период до вступления" в ЕС восточноевропейских стран. По сути, руководители ЕС, а также Комиссия руководствуются в отношении ЕСП принципом "пождем - увидим", поскольку нет единства в политических взглядах на пути реформы ЕСП и вообще на необходимость такой реформы в ближайшем будущем. Кроме того, любые предложения, которые могут привести к свертыванию ЕСП и ее единой наднациональной структуры, встречают решительное противодействие не только в Брюсселе, но в большинстве государств-членов.

f/ В соответствии с европейскими соглашениями большинству промышленных товаров, импортируемых из новых ассоциированных стран, незамедлительно предоставлялся свободный доступ на рынок ЕС, и только по некоторым "чувствительным к импорту" промышленным товарам предусматривается последовательная поэтапная отмена тарифов и нетарифных барьеров; однако соглашениями не предусматривается окончательная отмена тарифов и количественных ограничений ЕС на импорт сельскохозяйственной продукции из этих стран. В то же время действуют также факторы, замедляющие увеличение поставок экспортной сельскохозяйственной продукции из ассоциированных стран с переходной экономикой. В частности, в последние несколько лет в странах Центральной и Восточной Европы было проведено в среднем резкое сокращение сельскохозяйственных субсидий, и фермеры в этих странах находятся в настоящее время в достаточно невыгодном положении по сравнению со своими конкурентами из стран ЕС.

g/ "EC agricultural policy for the 21st century", European Economy, Reports and Studies, No. 4, 1994 (Brussels, European Commission), pp. 57-61.

Чистые импортеры продовольственной продукции, к которым относятся некоторые беднейшие развивающиеся страны, проиграют в краткосрочном плане в результате применения соглашения по сельскому хозяйству, поскольку цены на продовольственные продукты на мировом рынке должны подняться в связи с сокращением государственных субсидий и мер по поддержке отечественных производителей в развитых странах (и особенно в ЕС). Трудно с определенностью сказать, насколько повысятся цены, однако этим странам вполне может потребоваться специальная финансовая помощь, чтобы приспособиться к более высоким ценам на продовольственные продукты. В этой области имеются потенциальные возможности для сотрудничества между Всемирной торговой организацией, Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком.

### Услуги

В Заключительном акте Уругвайского раунда содержится также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), которое должно стать составной частью Всемирной торговой организации. Поскольку экспорт услуг из развивающихся стран растет, соглашение по услугам может в потенциале существенно повлиять на их экспортные возможности. Эта область деятельности является новой для ГАТТ, и в части I ГАТС содержится определение торговли услугами и четырех "способов ее ведения": трансграничная торговля, которая обычно требует движения информации; движение потребителей; учреждение "коммерческого присутствия" в иностранном государстве и движение физических лиц. Этими определениями признается, что многие категории услуг требуют движения частных лиц и капитала через национальные границы и что национальные правила в отношении прямых иностранных инвестиций и миграции могут, следовательно, служить серьезными препятствиями на пути торговли.

ГАТС содержит два комплекса обязательств: общие рамки (часть II) и конкретные обязательства (часть III). Имеются также приложения, касающиеся конкретных секторов (в частности, воздушного транспорта, электросвязи и финансовых услуг) и движения частных лиц.

Главным элементом общих рамок является оговорка о "режиме наиболее благоприятствуемой нации" (РНБ). Страны должны с самого начала прямо оговорить, какие секторы исключаются из РНБ; такие исключения должны рассматриваться после пяти лет и предоставляться максимум на 10 лет. Обязательства о предоставлении национального режима и доступа на рынки оговариваются в списках обязательств, касающихся отдельных секторов и способов ведения торговли услугами.

Все отдельные обязательства, касающиеся предоставления национального режима и доступа на рынки, оговариваются в части III. Такой подход подразумевает, что, за исключением общих положений, содержащихся в рамочном соглашении, сектора, не упоминающиеся в списках обязательств, не подлежат либерализации, а в отношении упомянутых секторов действуют ограничения, конкретно оговоренные в соглашении. Члены обязуются продолжать переговоры по вопросу о последовательной либерализации торговли услугами. Первый раунд переговоров должен состояться в течение пятилетнего периода.

В целом ГАТС обещает незначительный прогресс в области либерализации торговли услугами. В зависимости от предложений сфера секторального охвата широко варьируется. К секторам со значительной степенью охвата относятся туризм,

коммерческие услуги, услуги в области связи с добавленной стоимостью и финансовые услуги. Большинство обязательств предусматривает "коммерческое присутствие" в качестве способа ведения торговли услугами, что отражает заинтересованность всех групп стран в привлечении иностранных инвестиций.

Приложение к ГАТС, имеющее особое значение для многих развивающихся стран, касается вопросов движения рабочей силы через национальные границы. Эти страны имеют сравнительные преимущества в трудоемких отраслях сферы услуг (включая туризм, уборку улиц, строительство и проектирование, обработку данных, медицинское и квазимедицинское обслуживание и разработку несложного программного обеспечения), и максимальное использование этого сравнительного преимущества зависит от значительного сокращения барьеров на пути движения рабочей силы.

В приложении оговаривается, что соглашения по вопросам движения рабочей силы будут касаться мер, действие которых распространяется на физических лиц, являющихся поставщиками услуг или работающих по найму у поставщика услуг, и что меры должны приниматься в отношении тех услуг, по которым государство-член приняло конкретные обязательства. Специально исключаются меры, влияющие на гражданство, постоянное проживание или занятость. Большинство стран ограничило свои предложения по либерализации движения частных лиц движением руководителей компаний и работников из числа специалистов, оставив открытым вопрос о степени охвата права на временное движение рабочей силы в целях оказания услуг или работы по найму у поставщика услуг.

#### **Постепенная отмена Международного соглашения по текстилю**

Начиная с 60-х годов ввиду наличия у развивающихся стран большого сравнительного преимущества в производстве текстиля и одежды и политической силы у производителей текстиля и одежды в промышленно развитых странах международная торговля этими товарами осталась за рамками общепринятых принципов ГАТТ. Первое время проблема рассматривалась как случай применения "защитных мер", когда производители из развитых стран стремились временно защититься от растущего импорта в период модернизации ими своей отрасли. Этот "временный" механизм просуществовал 30 лет, хотя он и имеет в настоящее время форму многостороннего соглашения, именуемого с 1973 года Международным соглашением по текстилю (МСТ).

Уникальность МСТ заключается в том, что, хотя под защитными мерами обычно понимают меры оказания помощи производителям в одной стране, несущим потери в результате растущего импорта, в данном случае промышленно развитые страны всей группой заявили о том, что они нуждаются в защите и таким образом пытались регулировать мировую торговлю этими товарами. Поэтому участники МСТ подразделяются на две группы: импортеры и экспортеры. В первой группе Австрия, Европейский союз, Канада, Норвегия, Соединенные Штаты и Финляндия применяют строгие количественные ограничения в отношении импорта текстиля и одежды, тогда как Швейцария и Япония не делают этого. Ограничения представляли собой либо согласованные на двусторонней основе, либо введенные в одностороннем порядке импортные лимиты, применяемые обычно в отношении индивидуальных товаров, а в некоторых случаях и на агрегированном уровне 12/.

---

12/ World Trade Organization, Focus, No. 1 (January-February 1995), p. 9.

Участники Уругвайского раунда пытались распространить на торговлю текстилем и одеждой действие правил ГАТТ, и поэтому цель заключалась в определении условий постепенной отмены МСТ. Когда соглашение по данному вопросу будет полностью осуществлено, единственными разрешенными мерами, применяемыми к товарам при пересечении границы, будут тарифы. Однако распространение действия правил ГАТТ на торговлю текстилем будет исключительно медленным (почти 50 процентов всей торговли будет регулироваться МСТ до последнего дня действия десятилетнего переходного периода), что уменьшает ценность соглашения для экспортеров из развивающихся стран. Кроме того, действующие в течение переходного периода специальные защитные меры могут еще больше замедлить фактическую либерализацию.

### Новые "правила игры"

Длительный опыт регулирования международной торговли текстилем и одеждой является показательным примером отхода фактической торговой практики от либеральных принципов, закрепленных в международных соглашениях, однако этот пример не единственный, и экспортеры из развивающихся стран не единственные объекты импортных ограничений. То, что это бывало и бывало неоднократно, подтверждается не только политикой заинтересованных групп в разных странах, но и различиями в экономической мощи стран. И хотя существовал ряд международных форумов, на которые можно было подать жалобы в отношении протекционизма, не существовало эффективного форума, в который могли бы обратиться развивающиеся - или, если на то пошло, развитые страны - с просьбой обеспечить соблюдение общих принципов. Участники Уругвайского раунда пытались исправить это положение, о чем свидетельствуют положения, касающиеся использования защитных и "антидемпинговых" мер.

### Защитные и антидемпинговые меры

Одной из областей, представляющих первостепенный интерес для развивающихся стран на Уругвайском раунде, был пересмотр положений ГАТТ о защитных мерах в целях предотвращения дальнейшего использования отдельными странами выборочных и дискриминационных мер "серой зоны" вместо защитных мер против преуспевающих экспортеров. Этот вопрос имеет долгую историю на переговорах ГАТТ. Первоначальная оговорка ГАТТ о защитных мерах (статья XIX) должна была выполнять роль временного предохранителя на случай роста импорта, имеющего неблагоприятные последствия для отечественных производителей, с тем чтобы обеспечить им достаточное время для приспособления к конкуренции со стороны импортных товаров. Однако статья XIX применялась редко, главным образом из-за наличия требований о том, чтобы защитные меры не противоречили принципу "наиболее благоприятствуемой нации" (т.е. не были мерами дискриминации в отношении экспортеров одной страны) и чтобы потерпевшие стороны имели право на компенсацию.

В ходе Токийского раунда многосторонних торговых переговоров достичь соглашения по защитным мерам не удалось в основном из-за того, что развитые страны настаивали на своем праве применять выборочные количественные ограничения в качестве защитных мер 13/. Вместо применения статьи XIX развитые страны

---

13/ C. Hamilton and J. Whalley, "Safeguards", in Completing the Uruguay Round -- A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations, J. J. Schott, ed. Washington, D. C., (Institute for International Economics, 1990).



предпочитают так называемые добровольные экспортные ограничения и меры, направленные против "нечестной" торговой практики, которые могут применяться к индивидуальным экспортерам и имеют менее жесткие положения в отношении подтверждения причиненного ущерба.

Большим недостатком соглашения по защитным мерам является то, что оно дает законные основания для применения количественных ограничений в отношении индивидуальных экспортеров в качестве защитных мер, однако взамен этого устанавливает более транспарентные и строгие правила их применения. Использование выборочных количественных ограничений могло бы привести к возвращению мер "серой зоны", на этот раз на законных основаниях. Однако в определенном отношении соглашение является шагом вперед в направлении улучшения правил, применяемых в этой области. Оно запрещает введение новых мер "серой зоны" и требует упразднения всех существующих мер в течение четырехлетнего периода, за исключением одной конкретной меры, применяемой страной-импортером, которая должна быть отменена не позже 31 декабря 1999 года. Аналогичным образом, действие всех защитных мер, принятых на основании статьи XIX, будет прекращено в течение восьмилетнего периода со времени их принятия или пятилетнего периода с момента начала работы Всемирной торговой организации, в зависимости от того, какой период истечет раньше. Действие защитных мер может сохраняться в течение периодов продолжительностью не более четырех лет, хотя при определенных обстоятельствах оно может продлеваться максимум на восемь лет. Соглашение содержит также специальные положения в отношении развивающихся стран.

Подобно защитным мерам, которые применяются в отношении иностранных поставщиков для обеспечения местным производителям времени для того, чтобы стать более эффективными конкурентами, антидемпинговые меры применяются к иностранным поставщикам на том основании, что они ведут нечестную конкурентную борьбу. Поскольку только нечестные конкуренты заслуживают наказания, антидемпинговые меры по своей природе являются штрафными мерами торговой политики избирательного действия. В предыдущие годы практика применения антидемпинговых штрафных мер в основном ограничивалась некоторыми промышленно развитыми странами; однако в последнее время сами развивающиеся страны также начали учиться применять антидемпинговую практику. Таким образом, одной из важных задач Уругвайского раунда было регулирование использования такой практики.

Антидемпинговые штрафные меры обычно применяются после того, как правительство страны-импортера проведет расследование и установит факт наличия демпинга. Для установления факта наличия демпинга необходимо соблюдение двух условий. Во-первых, цены, по которым экспортер продает товары за рубежом, должны быть ниже внутренних цен. Во-вторых, иностранная фирма должна иметь намерение и способность вытеснить отечественных производителей и монополизировать рынок. Хотя в случае экспортеров промышленных товаров из развивающихся стран первое условие часто выполняется, особенно когда речь идет о начальном этапе функционирования или о новых экспортерах, выполнение второго условия, как правило, было бы весьма сложным, поскольку большинство компаний из развивающихся стран являются мелкими и вряд ли смогут захватить значительную долю иностранного рынка, особенно рынка развитой страны. Несмотря на это, большинство антидемпинговых мер направлено как раз против экспортеров из развивающихся стран.

Оптимальным результатом Уругвайского раунда в области антидемпинга было бы значительное затруднение применения антидемпинговых процедур в необоснованных случаях. В этом отношении соглашение можно назвать успешным лишь отчасти. С одной стороны, в нем устанавливаются достаточно детальные и более транспарентные нормы, и приятным дополнением является содержащаяся в соглашении оговорка об установлении четко определенного срока действия мер (пять лет). С другой стороны, соглашение является неудовлетворительным по целому ряду моментов. Во-первых, соглашением сохраняется использование "производных стоимостных величин" при сопоставлении цен и при расчете демпинговых пределов, когда данные о внутренних ценах в стране-экспортере или о ценах на сопоставимом рынке третьих стран отсутствуют. Ввиду отсутствия объективных критериев для расчета таких величин 14/, сохранение их использования почти наверняка оставит лазейки для злоупотребления антидемпинговой практикой в протекционистских целях.

Во-вторых, в соглашении есть ряд оговорок, которые в потенциале могут привести к улучшению ныне действующей практики, однако являются недостаточными для предотвращения злоупотребления этой практикой в протекционистских целях. Одной из таких оговорок является положение *de minimis*, в соответствии с которым страны соглашаются прекращать антидемпинговые расследования, если демпинговые пределы не превышают 2 процентов или же если демпинговый импорт считается "незначительным" (составляет менее 3 процентов импорта данного товара). Установление минимальных демпинговых пределов и минимального уровня импорта как необходимых критериев для проведения расследования обеспечивает экспортерам защиту от наиболее вопиющих случаев злоупотребления антидемпингом, однако оба эти критерия установлены на крайне низком уровне. Нельзя всерьез говорить о демпинге, когда демпинговый импорт не составляет значительной доли потребления данного товара, а не просто импорта.

#### **Деятельность Всемирной торговой организации**

Всемирная торговая организация будет отвечать за организованное регулирование мировых торговых отношений в следующем столетии. В числе прочих задач она должна способствовать осуществлению и применению всех соглашений и правовых документов, согласованных на Уругвайском раунде, служить форумом для всех будущих переговоров и осуществлять административное руководство Органом по разрешению споров (ОРС) и Механизмом обзора торговой политики (МОТП), которые были созданы на временной основе в ходе среднесрочного обзора Уругвайского раунда в декабре 1988 года в Монреале.

Первоначальными членами Всемирной торговой организации являются страны, которые были договаривающимися сторонами ГАТТ 1947 года с внесенными в него в последующие годы поправками, которые приняли три основных соглашения (ГАТС, КАПИС и ГАТТ 1994 года, которое содержит принятые в ходе Уругвайского раунда соглашения по товарам) и которые пошли на конкретные уступки в отношении доступа на рынки как товаров, так и услуг.

---

14/ J. Jackson, *The World Trading System - Law and Policy of International Economic Relations*; (Cambridge, Massachusetts, the MIT Press, 1989), pp. 218-222.

Иными словами, требования в отношении членства во Всемирной торговой организации носят унифицированный характер. Это станет гарантией от расслоения новой торговой системы на многочисленные пласты отличных друг от друга правил. Однако сохранение четырех многосторонних торговых соглашений, имеющих обязательный характер только для подписавших их сторон 15/, - и опасность возможного подписания в будущем других подобных соглашений - могли бы поставить под угрозу всеобщее применение принципов безоговорочного предоставления РНБ и недискриминации в торговой системе.

Деятельность Всемирной торговой организации будет иметь важные последствия для многосторонней торговой системы в целом и для развивающихся стран в частности. Во-первых, Всемирная торговая организация будет иметь под собой более прочную правовую основу, чем действующие договоренности в рамках ГАТТ. Она будет обладать правосубъектностью и будет наделена привилегиями и полномочиями в отношении международной торговли, становясь на одну ступень с МВФ и Всемирным банком. Так, в Заключительном акте содержится призыв к сотрудничеству между Всемирной торговой организацией, Всемирным банком и МВФ в целях улучшения координации торговой, финансовой и валютной политики.

Во-вторых, улучшается наблюдение за торговой политикой (которая в широком смысле включает все аспекты, относящиеся к компетенции Всемирной торговой организации) посредством проведения периодических обзоров политики отдельных стран через МОТП и ежегодных обзоров международной торговли. Предусмотрено проведение регулярных совещаний министров для обеспечения эффективности Всемирной торговой организации. Будут также введены усовершенствованные и централизованные механизмы, с помощью которых члены будут уведомлять Всемирную торговую организацию об изменениях в области применения торговых мер.

Однако существуют опасения, что наблюдение за политикой стран - членов Всемирной торговой организации будет симметричным, т.е. будет в равной степени применяться к развитым и развивающимся странам. Иными словами, в определенных кругах имеются опасения, что в результате предусматриваемого сотрудничества между Всемирной торговой организацией, Фондом и Банком финансовая мощь последних двух учреждений будет использоваться для обеспечения соблюдения правил Всемирной торговой организации главным образом развивающимися странами, при этом более сильным торговым державам будет дана большая свобода в плане применения ограничительных торговых мер (например, в области применения антидемпинговых или защитных мер). Разумеется, сотрудничество между бреттон-вудскими учреждениями и Всемирной торговой организацией должно быть сосредоточено на обеспечении глобальной согласованности международной политики в торговой, финансовой и валютной областях в целях содействия более быстрому росту мировой экономики.

---

15/ Принятый на Уругвайском раунде "пакетный" подход не распространяется на некоторые многосторонние соглашения, принятые по итогам Токийского раунда (Соглашение о торговле гражданскими воздушными судами, Соглашение о государственных закупках, Международное соглашение по молочным продуктам и Соглашение по говядине), которые по-прежнему имеют обязательный характер только для подписавших их сторон.

Пожалуй, самое главное заключается в том, что в Заключительном акте страны обязались не принимать односторонних мер в случаях видимого нарушения торговых правил. Вместо применения таких мер они обязались обращаться к новому механизму разрешения споров в рамках Всемирной торговой организации и соблюдать ее правила и процедуры. В рамках Всемирной торговой организации будет создан единый ОРС, который будет рассматривать все споры, касающиеся содержащихся в Заключительном акте соглашений. По сравнению со своими предшественниками в рамках ГАТТ этот орган будет иметь значительно большие полномочия. Его создание является наиболее важным вкладом Раунда в обеспечение безопасности и предсказуемости многосторонней торговой системы. ОРС будет создавать группы, утверждать доклады, следить за осуществлением решений и рекомендаций и разрешать применение ответных мер. Напротив, в рамках ГАТТ функции разрешения споров были разделены между Советом ГАТТ и комитетами, созданными в соответствии с кодексами, принятыми на Токийском раунде.

Новыми правилами разрешения споров устанавливается последовательность этапов, которую должен соблюдать податель жалобы, и в целях ускорения этого процесса устанавливаются максимальные временные рамки для каждого этапа. Это значительный сдвиг по сравнению с практикой ГАТТ, в соответствии с которой страна, причинившая ущерб, имела множество возможностей для затягивания рассмотрения процедурных вопросов. Механизм Всемирной торговой организации отличается от действующей практики еще одним важным новым моментом. Теперь для того, чтобы решения не были приняты, должен иметься консенсус против создания групп или утверждения докладов групп, тогда как при нынешней системе положительное решение может быть принято только при наличии консенсуса. Таким образом, при новой системе участники спора больше не могут блокировать направленные против них решения. Однако решения групп могут теперь обжаловаться в постоянном Апелляционном органе.

Тем не менее поправка к соглашению об антидемпинге, предложенная в последний момент Соединенными Штатами, фактически вывела антидемпинговые процедуры за рамки единой системы разрешения споров. В сущности, многосторонним группам не было дано полномочий оспаривать выводы, сделанные в ходе национальных антидемпинговых расследований. Поэтому новые антидемпинговые правила останутся объектом дискреционного толкования в национальных законах. Эта серьезная лазейка может превратить антидемпинг в основное оружие протекционизма. Эта оговорка подлежит рассмотрению через пять лет.

Отличительной особенностью Всемирной торговой организации является возможность увязки доступа товаров на рынки с обязательствами Всемирной торговой организации в области интеллектуальной собственности и торговли услугами. Иными словами, теперь возможны перекрестные ответные меры, т.е. могут применяться ограничительные меры против экспорта товаров в ответ на проведение причиняющей ущерб политики в новых областях. Однако принятие перекрестных ответных мер разрешается только на третьем этапе трехступенчатой процедуры. В принципе, приостановление действия уступок должно ограничиваться только тем сектором, который является объектом спора. Когда это не представляется практичным или эффективным, такое приостановление может быть произведено в другом секторе, являющемся объектом того же соглашения. Только в качестве крайней меры приостановление действия уступок может быть произведено в рамках другого соглашения (например, спор, касающийся соглашения об интеллектуальной собственности, приводит к применению ответных мер в области торговли товарами или услугами).

В связи с созданием Всемирной торговой организации и ее ОРС встает вопрос о том, насколько следует ограничить применение таких односторонних мер, как меры, применяемые на основании раздела 301 Закона Соединенных Штатов о торговле 1988 года. Хотя принятие односторонних мер противоречит духу Всемирной торговой организации, совсем не обязательно, что Соединенные Штаты перестанут прибегать к применению раздела 301 16/. Однако Всемирная торговая организация может способствовать ограничению применения односторонних мер. Если Соединенные Штаты (или любая другая страна, предполагающая применять такие меры) будут соблюдать свои международные обязательства, они должны будут сначала уведомлять о своих спорах Всемирную торговую организацию и пройти через различные этапы, предусмотренные механизмом разрешения споров, прежде чем они смогут применить ответные меры против стороны, причинившей ущерб 17/. Это могло бы явиться важным шагом вперед в распространении принципа господства права в международных экономических отношениях. Если ведущие торговые державы проявят достаточно сильную политическую волю в отношении соблюдения решений ОРС, его создание станет противовесом односторонним мерам и угрозам, которые в последние годы стали привычными для международного торгового сообщества.

#### **Торговая политика в целях развития**

По окончании Уругвайского раунда развивающиеся страны занимают, как никогда, прочные позиции, несмотря на менее щедрый "специальный и дифференцированный" режим. Многие страны внесли важный вклад в успешное завершение Раунда, и они будут продолжать активно участвовать в работе Всемирной торговой организации. Повестка дня для развивающихся стран предельно ясна. Что касается традиционных пунктов, то предстоит еще многое сделать для улучшения и обеспечения доступа товаров на рынки: тарифы на товары, представляющие интерес для развивающихся стран, по-прежнему высоки, тарифная эскалация не устранена и либерализация торговли сельскохозяйственной продукцией и текстилем только началась. Поэтому систему, сложившуюся по завершении Уругвайского раунда, лучше всего можно охарактеризовать как систему тщательно регулируемых мер по улучшению доступа на рынки.

В целом антидемпинговое соглашение вполне может оказаться неудовлетворительным, и страны скорее всего будут настаивать на принятии норм, которые ограничивали бы возможность применения антидемпинговых процедур случаями, когда соответствующие импортные товары составляют значительную долю потребления (скажем, не менее 10 процентов), а не импорта в стране-импортере. Что касается новых областей, то в повестку дня должен быть включен вопрос о либерализации торговли услугами, которые требуют движения рабочей силы через границы.

---

16/ Так, угрозы применения мер на основании раздела 301 раздавались в последнее время в адрес Японии, ЕС, Индии и Пакистана. Кроме того, правительство Франции предложило ЕС ввести в действие аналогичный инструмент, полагая тем самым, что такой законодательный акт совместим с духом Всемирной торговой организации.

17/ J. J. Schott, with J. W. Buurman, The Uruguay Round, An Assessment, (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1994), pp. 130-131.

Кроме того, Всемирная торговая организация уполномочена включить в будущие переговоры вопросы об экологических и трудовых нормах. Согласование политики в этих областях будет нелегким делом. Причина в том, что согласование, как можно ожидать, примет форму приведения политики в соответствие с нормами, действующими в развитых странах, а это может привести к сокращению оснований для конкурентной борьбы между производителями из развивающихся и развитых стран. Тем не менее требования экологических групп и трудовых союзов по этим вопросам должны учитываться. Поэтому предстоящая задача заключается в проведении конструктивной работы по составлению многосторонних правил, которые расширяли или сохраняли бы доступ на рынки и исключали бы возможность применения карательных односторонних мер, при одновременном учете экологических и трудовых аспектов.

Одним словом, можно видеть, что развивающиеся страны стали теперь более активными защитниками многосторонней торговой политики, занимая место за столом переговоров и прилагая усилия к укреплению международной системы принудительно применимых правил. Так, по состоянию на 31 декабря 1994 года 128 стран стали договаривающимися сторонами ГАТТ, и последними из вступивших стран являются Джибути, Папуа-Новая Гвинея и Соломоновы Острова, и все эти и еще 20 других стран (практически весь мир) станут членами Всемирной торговой организации. С другой стороны, развивающиеся страны стали вести активную деятельность и за пределами ГАТТ, свидетельством чему является резко возросшее в последние годы число региональных торговых соглашений как между развивающимися странами, так и в партнерстве с развитыми странами, как в случае участия Мексики в Североамериканском соглашении о свободной торговле и заключения различных двусторонних соглашений с ЕС 18/.

С глобальной точки зрения основания для применения специальных механизмов в отношении развивающихся стран по-прежнему сохраняются, однако политическая реальность показывает, что масштабы предоставляемых промышленно развитыми странами уступок заметно сузились. Развивающиеся страны, по крайней мере те, кто может, приспособляются к этой реальности.

#### **Трудные времена для официального финансирования в целях развития**

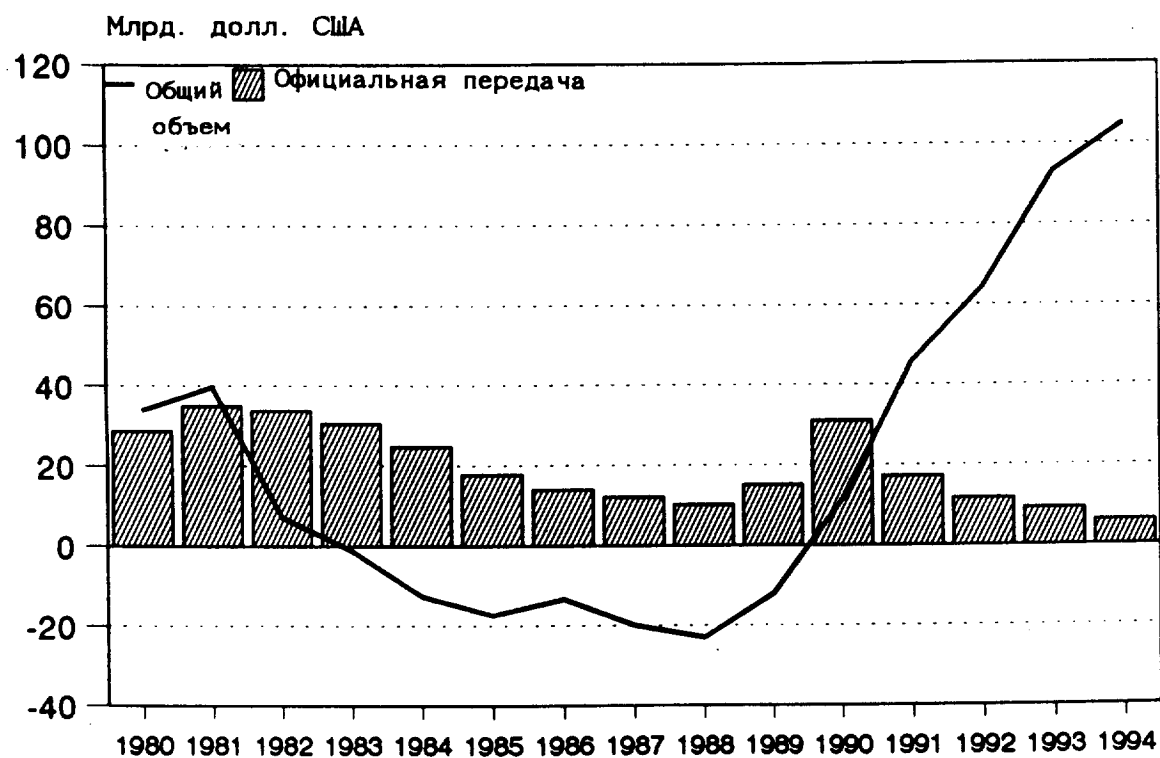
Существующие параллельно с крайне неустойчивым притоком в развивающиеся страны и оттоком из них частных финансовых ресурсов - динамикой которых в последние годы объясняется тот факт, что совокупная чистая передача ресурсов была положительной (приток), затем отрицательной (отток), затем снова положительной - официальные финансовые средства являются более стабильным источником передачи ресурсов (см. диаграмму VII.1). Однако с середины 80-х годов чистая передача ресурсов по официальным каналам составляет примерно половину от уровня начала 80-х годов, т.е. примерно 15 млрд. долл. США в год вместо примерно 30 млрд. долл. США (единственным исключением является год, на который пришелся конфликт между Ираком и Кувейтом). Первыми в структуре официальной передачи ресурсов сократились займы МВФ, которые до этого резко возрастали после разразившегося в развивающихся странах кризиса задолженности (см. таблицу А.29), а также экспортные кредиты, поскольку,

---

18/ См., например, "Обзор мирового экономического и социального положения, 1994 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.II.C.1), глава III, раздел, озаглавленный "Региональный подход: последние события".

с одной стороны, развивающимся странам пришлось сократить импорт инвестиционного оборудования и других крупномасштабных товаров, которые финансировались с помощью таких средств, а, с другой стороны, многие страны лишились "экспортного покрытия" в результате возникшего у них кризиса задолженности. Впрочем, многостороннее финансирование развития продолжалось достаточно высокими темпами, однако оно достигло пика в начале 90-х годов (см. таблицу А.34). По-видимому, достигли пика и поступления по линии официальной помощи в целях развития (ОПР).

Диаграмма VII.1. Чистая передача финансовых ресурсов развивающимся странам - импортерам капитала: официальная передача ресурсов и общий объем передачи ресурсов, 1980-1994 годы



Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и Всемирного банка.

Примечание: Передача ресурсов рассчитана на финансовой основе, т.е. с учетом увеличения и сокращения резервов; выборка из 93 стран.

Общий объем потоков ОПР, измеренный не в текущих долларах, а в сопоставимых ценах и обменных курсах, оставался фактически неизменным в 80-е годы, поскольку некоторым донорам пришлось сократить свои усилия по оказанию помощи. К числу таких доноров относились бывшие страны с централизованно планируемым хозяйством, многие из которых в 90-е годы после начала своего перехода к рыночной экономике стали чистыми получателями помощи на льготных условиях 19/. Еще одну группу доноров, которым пришлось сократить свои усилия по оказанию помощи, составили ведущие страны - экспортеры нефти. Объем помощи арабских стран-доноров, число которых сегодня уменьшилось до трех стран: Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов и Саудовской Аравии - сократилось с почти 15 процентов от объема помощи стран с рыночной экономикой до примерно 2,5 процента главным образом в результате войн на Ближнем Востоке и низких цен на нефть (см. таблицу А.33). Таким образом, не считая незначительных объемов помощи, предоставляемых другими развивающимися странами, почти весь объем ОПР в настоящее время поступает из промышленно развитых стран, которые координируют свои усилия через Комитет содействия развитию (КСР) Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР); однако в 1992 году даже эти потоки достигли пика, и, более того, в странах - членах КСР начался серьезный процесс переоценки программ оказания помощи.

#### **Официальная помощь в целях развития (ОПР): конец эпохи?**

В течение последних 20 лет страны КСР почти ежегодно увеличивали общий реальный уровень ОПР, используя для этого каналы двусторонней передачи финансовых ресурсов развивающимся странам, оказания технической помощи, списания официальной задолженности или пополнения программ льготного кредитования в рамках многосторонних учреждений, занимающихся вопросами развития. Однако происшедшее в 1993 году падение можно расценивать как начало стагнации и, возможно, падения общего объема ОПР из стран - членов КСР, которые являлись предметом давнишних опасений 20/. Разумеется, совокупный объем ОПР стран КСР, выраженный в виде доли ВВП, в течение десятилетий практически не менялся; однако с ростом ВВП программы помощи также возрастали (см. диаграмму VII.2). Однако начиная с 1993 года даже эту зависимость нельзя больше считать абсолютной.

---

19/ Однако для целей статистики помощь, оказываемая более развитым странам с переходной экономикой, не рассматривается как ОПР; кроме того, подскочив до 7,3 млрд. долл. США в 1991 году, выплаты по линии оказания помощи этим странам стали постепенно уменьшаться (см. Development Assistance Committee, Development Co-operation, 1994 Report (Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development, 1995), pp. 85-87).

20/ Ожидается, что предварительные данные по ОПР в 1994 году будут опубликованы секретариатом КСР, в соответствии с установившейся практикой, летом 1995 года.



Диаграмма VII.2. Официальная помощь в целях развития (ОПР) стран - членов Комитета содействия развитию, 1974-1993 годы



Источник: Данные ОЭСР.

В значительной степени внимание было сосредоточено - и это вполне естественно - на сокращении помощи со стороны Соединенных Штатов. По данным КСР, в 1993 году объем помощи Соединенных Штатов, исчисленной в постоянных ценах, уменьшился на 19 процентов; однако даже без учета Соединенных Штатов ОПР всех других членов КСР вместе взятых сократилось на 6 процентов. Кроме того, как можно видеть из диаграммы VI.2, уменьшение соотношения ОПР и ВНП было обусловлено не только уменьшением этого соотношения у Соединенных Штатов. Рассматриваемый показатель - без учета Соединенных Штатов - также снизился, с 0,41 процента до 0,38 процента ВНП. Несмотря на это, сокращение объема ОПР Соединенных Штатов вызвало исключительно драматическую реакцию и обеспокоенность у партнеров США по КСР, поскольку отказ Соединенных Штатов от лидирующей роли "создает риск подрыва политической поддержки сотрудничества в целях развития в других странах - членах КСР" 21/. Хотя Соединенные Штаты по-прежнему являются вторым крупнейшим донором, доля ОПР в ВНП этой страны уменьшилась до 0,15 процента (с 0,20 процента в 1992 году), что составляет половину среднего показателя по КСР.

В отличие от США крупнейший донор, Япония, все еще наращивает свою программу помощи. Хотя ее доля ОПР в ВНП также сокращалась и остается меньше среднего показателя по КСР, правительство Японии намерено увеличить объем ОПР в среднесрочном плане. Это означает, что в соответствии с пятым среднесрочным целевым заданием для ОПР, охватывающим период 1993-1997 годов, общий объем ОПР Японии, исчисленный на основе чистых расходов, возрастет предположительно до 70-75 млрд. долл. США, т.е. почти на 50 процентов по сравнению с предшествующими пятью годами 22/.

Становится все более очевидным то, что в период общих финансовых затруднений и жестко ограниченных бюджетов, а также повышенного внимания к внутренним социально-экономическим проблемам перед некоторыми странами-донорами встает вопрос, в какой степени эффективна, или даже действенна, помощь, оказываемая развивающимся странам. Чувство дискомфорта в связи с ОПР получило название "усталости от помощи" (а также "усталости доноров"), и, как утверждает, его испытывают многие страны. Его признаки обнаружены даже у определенных слоев японского общества, хотя правительство считает себя обязанным противодействовать этим настроениям и укреплять общественное мнение в поддержку помощи в целях развития 23/.

Политическая база для оказания помощи в целях развития в странах-донорах всегда является сложной, поскольку она связана с обеспечением безопасности и торговых интересов стран-доноров (о чем, как правило, со всей очевидностью свидетельствуют отчеты о парламентских дебатах по вопросу о помощи), а также

---

21/ DAC, United States, Development Co-operation Review Series, No. 8 (Paris, OECD, 1995), p. 9.

22/ Если обменный курс иены к доллару останется на уровне апреля 1995 года, бремя этого целевого показателя, касающегося помощи, для бюджета будет значительно легче того, что планировалось сначала.

23/ Выступление генерального директора Бюро экономического сотрудничества министерства иностранных дел г-на Хирочи Хирабаяси перед странами - членами Организации Объединенных Наций 14 сентября 1994 года в Нью-Йорке.

с выражением чувства человеческой солидарности. Кроме того, помощь увязана с международными обязательствами, взятыми в рамках Генеральной Ассамблеи и других международных форумов.

Помощь является не столько перераспределением доходов в пользу развивающихся стран, сколько инвестированием в развитие. Так, спустя 30 или более лет оказания помощи в целях развития все чаще возникают вопросы относительно длительности ее предоставления: как долго страна нуждается в притоке ОПР, чтобы достичь устойчивого развития? Как следует поступить со странами, которые являются получателями ОПР уже длительное время, но в которых производство на душу населения падает с каждым десятилетием? Способствует ли ОПР предотвращению еще более быстрого спада? Каким образом можно количественно оценить "продуктивность" ОПР?

В связи с подобными вопросами политическая обстановка в некоторых странах-донорах для дальнейшего оказания широкомасштабной помощи многим давним ее получателям приобрела явно критический, а в некоторых случаях даже крайне неблагоприятный характер. В то же время ни одно из правительств традиционных стран-доноров не отказалось от концепции ОПР, а некоторые из развивающихся стран с более высокими темпами роста приступили к реализации своих собственных скромных программ оказания помощи. Кроме того, в ответ на все более постоянные просьбы традиционные доноры расширяют свою поддержку новым программам оказания помощи странам, находящимся на этапе перехода от глубокого социального конфликта к мирному строительству; но повсюду ставится острый вопрос об экономической эффективности такого рода помощи.

Все это побуждает учреждения-доноры предпринимать более активные усилия, с тем чтобы обеспечить продуктивное использование помощи странами-получателями и повысить качество соответствующей отчетности. Так, канадское правительство приняло стратегию оказания помощи Африке, в которой основной упор сделан на региональные интеграционные возможности и выработку согласованной общей позиции Канадского агентства международного развития, что позволит улучшить взаимодействие с другими государственными ведомствами Канады и создать систему, в рамках которой канадские и африканские участники будут коллективно определять программные приоритеты. Норвегия также будет делать основной упор на расширение политического диалога с получателями ее помощи и постепенную передачу функций по планированию и реализации программ местным партнерам; на поощрение деятельности именно в этом направлении и был направлен проведенный КСР обзор норвежской помощи.

Для повышения эффективности помощи некоторые страны-доноры провели реорганизацию своих учреждений по оказанию помощи. Швеция сократила число своих учреждений по официальному сотрудничеству в области развития до двух (одно занимается долгосрочным сотрудничеством с бедными развивающимися странами, а другое - осуществлением мероприятий на основе предоставляемой помощи в промышленном секторе и секторе инфраструктуры). Соединенные Штаты перестроили свое Агентство по международному развитию, упростив его структуру и направив его усилия на достижение устойчивого развития в таких областях, как экономика, народонаселение и здравоохранение, окружающая среда и демократия.

Смежной проблемой является координация многочисленных усилий стран-доноров и многосторонних учреждений в области оказания официальной помощи по каждой стране-получателю с точки зрения как программирования помощи, так и ее использования на местах. Координация помощи, предоставляемой отдельным странам, как правило, осуществляется с помощью консультативных групп или совещаний за "круглым столом", организуемых Всемирным банком и Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), а также самими странами-получателями. В самом широком плане принципы оказания помощи согласовываются в рамках Генеральной Ассамблеи и других форумов, а доноры пытаются договориться об их практической реализации и установлении оперативных руководящих принципов в рамках КСР и его подгрупп 24/. Наиболее активно координация осуществляется через совместные донорские программы, где иногда она приобретает форму двустороннего финансирования, скажем, проектов Всемирного банка (например, по линии Специальной программы помощи Всемирного банка для Африки), или на основе вклада в саму многостороннюю помощь.

#### **Совместная или двусторонняя помощь (на примере Европейского фонда развития)**

Скоординированная или совместная помощь имеет с точки зрения доноров преимущества и недостатки, о некоторых из которых свидетельствуют последние события в ЕС. Страны - члены ЕС, сохраняя свои национальные программы ОПР, принимают все более активное участие в программах, осуществляемых самостоятельно Комиссией ЕС, особенно в рамках периодически пополняемого - внебюджетного - Европейского фонда развития (ЕФР). ЕФР был создан для направления средств в страны АКТ - многие из них являются бывшими колониями европейских держав, - которые связаны с ЕС серией ломейских конвенций и предшествовавших им договоров. В отношении по крайней мере стран АКТ эти конвенции обеспечивают единую политику стран - членов ЕС, касающуюся иностранной помощи.

Общее финансирование программ Сообщества в области оказания помощи в определенной степени способствовало согласованию регионального подхода к помощи, предоставляемой странами, имеющими тесные связи с африканским континентом, такими, как Франция и Бельгия, и в определенной степени Италия, и более "глобалистского" подхода со стороны Германии, Нидерландов и Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии 25/. Как следствие, доля стран Африки к югу от Сахары в общем объеме иностранной помощи Германии, например, возросла с 16 процентов в 1970-1971 годах (до заключения первой Ломейской конвенции) до более чем 25 процентов в 80-е и 90-е годы. Однако даже несмотря на это, действовали силы, которые вынудили многие страны поставить под сомнение как происходящие процессы (как правило, низкая степень обусловленности), так и долю и объемы помощи Сообщества, оказываемой странам АКТ.

---

24/ См. DAC, Development Co-operation, 1994 Report (Paris, Organization for Economic Cooperation and Development, 1995), chap. II.

25/ См. Enzo R. Grilli, The European Community and the Developing Countries (Cambridge, United Kingdom, Cambridge University Press, 1993), chap. 2.

В 90-е годы страны-доноры стали проявлять большую заинтересованность в увеличении своей помощи странам, не входящим в группу АКТ. Это было обусловлено, с одной стороны, экономическими и политическими императивами на восточном и средиземноморском флангах ЕС и, с другой, Маастрихтским договором о создании Европейского союза, предусматривавшим выработку общей внешней политики и общей политики сотрудничества в целях развития 26/. Кроме того, страны ЕС желали оказывать помощь некоторым латиноамериканским странам в борьбе с незаконным оборотом наркотиков и стремились укрепить свои связи с формирующимися рынками в Азии и Латинской Америке. Важным направлением помощи в последние годы, пользующимся бюджетной поддержкой Комиссии ЕС (и стран-членов), является укрепление процесса демократизации на основе технической помощи и содействие проведению выборов, совершенствованию системы правосудия и других форм институционального строительства.

Разногласия относительно политики в области оказания помощи вышли на передний план в ходе среднесрочного обзора осуществления Ломейского договора и переговоров в рамках ЕС о пополнении ресурсов и укреплении ЕФР. В феврале 1995 года Франция, являвшаяся в то время председателем ЕС, и Европейская комиссия предложили увеличить объявленные взносы в текущий бюджет ЕФР с 11 млрд. экю (европейские валютные единицы), запланированных на период до 1998 года, до более чем 14 млрд. экю на период до 2000 года. Было также предложено расширить ЕФР за счет трех новых членов ЕС, вступивших в Союз 1 января 1995 года, и сделать поправку на темпы инфляции.

Соединенное Королевство выступило против, поскольку в результате этого примерно 40 процентов его бюджета на цели предоставления помощи контролировалось бы не через его двусторонние программы, а через ЕС, и заявило о том, что в 1998 году оно сократит свой взнос в ЕФР на 10 процентов 27/. Германия также объявила о своем желании установить максимальный предел для своего взноса в ломейские фонды и отвергла идею внесения поправки на темпы инфляции. По состоянию на конец апреля переговоры так и не вышли из тупика.

Одним словом, даже если бы удалось обеспечить эффективность совместных программ помощи, они бы привели к ослаблению национального контроля над тем, каким странам предоставлять помощь, в каком объеме и на какие цели, и поэтому правительства стран-доноров, как представляется, испытывают все меньше желания отказаться от такого рода контроля. Помимо того, что страны-доноры могут потерять возможность использовать помощь в качестве инструмента внешней политики, между ними существуют значительные разногласия относительно наиболее эффективных путей ее

---

26/ См. Adrian Hewitt, "The European Union: fundamental change without crisis", в Crisis or Transition in Foreign Aid, Adrian Hewitt, ed. (London, Overseas Development Institute, Washington, D.C., Overseas Development Council, and Ottawa, North-South Institute, 1994), pp. 19-24.

27/ Тяжелое положение британских программ двусторонней помощи, которое находилось в центре внимания последнего обзора помощи Соединенного Королевства, проведенного КСР, обусловлено отсутствием роста объема британской помощи в реальном выражении в последнем десятилетии и расширением многосторонних обязательств (см. DAC, United Kingdom, Development Co-operation Review Series, No. 1 (Paris, OECD, 1994), chap. I).

использования для содействия развитию; и поскольку бюджеты для оказания помощи везде жестко ограничены, между перспективными получателями ограниченных ресурсов обострилась конкурентная борьба. Это можно также наблюдать на примере позиции международного сообщества в отношении облегчения бремени задолженности стран с низким уровнем доходов.

#### Помощь и облегчение бремени задолженности

В одних случаях ОПР имеет форму общей бюджетной поддержки или финансирования платежного баланса; это означает, что средства могут использоваться в любой форме без ограничений (хотя доступ к средствам может быть увязан с жесткими политическими условиями). В других она предоставляется в форме более ограниченных трансфертов, но они также могут использоваться почти в любых целях; как правило, это означает, что средства, передаваемые правительством одной страны другой, являются "нецелевыми". Например, средства ОПР, выделяемые правительству в поддержку системы образования, могут быть использованы для обслуживания долга в случае, если расходы самого правительства на образование сократились и высвободившиеся у него ресурсы используются для выплаты процентов по долгу и погашения его основной суммы. Поэтому, даже если донор желает ориентировать свои программы помощи на конкретные социально-экономические сектора, он не может игнорировать макроэкономическое и финансовое положение страны-получателя и трудности, вынуждающие ее производить соответствующее перераспределение средств.

Иными словами, доноры пришли к необходимости уделять повышенное внимание ситуации с задолженностью стран-получателей помощи с низким уровнем доходов и влиянию задолженности на бюджет и платежный баланс. В одних случаях доноры оказывали прямую поддержку странам-получателям помощи в обслуживании ими своего иностранного долга, в частности когда у стран возникала задолженность по отношению к многосторонним финансовым учреждениям и когда они пытались решить возникшие проблемы в сотрудничестве с международным сообществом 28/. В других - в условиях острой необходимости уменьшить бюджетный дефицит, а также продолжить обслуживание своего долга - расширение потоков помощи, как представляется, помогло решить проблему обслуживания долга благодаря механизму выделения "нецелевых" средств.

В связи с этим доноры не могли не испытывать беспокойства по поводу того, что проблема задолженности, особенно стран с низким уровнем доходов, имеющих чрезвычайно большой долг, является трудноразрешимой. Так, по оценке Всемирного банка, в конце 1994 года только просроченные проценты составляли 10 процентов общей суммы долга этих стран, причем этот показатель возрастал на протяжении всего периода 90-х годов 29/. Кроме того, доноры полностью отдают себе отчет в том, что их правительства и многосторонние учреждения являются крупнейшими кредиторами

---

28/ О программах для Гайаны и Замбии см. Обзор мирового экономического положения, 1991 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.91.II.C.1), глава VII, раздел, озаглавленный "Политика в отношении задолженности по кредитам, предоставленным на многосторонней основе".

29/ Задолженность по процентам к основной сумме долга составила в 1994 году 30 процентов общей суммы долга (World Bank, World Debt Tables, 1994/95: External Finance for Developing Countries, vol. 1 (Washington, D.C., December 1994), p.220).

стран с низким уровнем доходов и что, как следствие, значительная часть помощи, предназначенной для финансирования задолженности, просто возвращается в бюджеты предоставивших ее стран-доноров и многосторонних учреждений. Поэтому в период с 1989 года по 1993 год правительства стран-доноров аннулировали около 6 млрд. долл. США долга по займам, которые первоначально были предоставлены в качестве кредитов ОПР, причем большая часть этой суммы приходилась на страны Африки к югу от Сахары. Кроме того, с 1990 года по 1993 год правительства стран-доноров списали около 8 млрд. долл. США долга по займам, предоставленным этим странам на рыночных условиях 30/.

Однако, даже несмотря на подобные меры по облегчению бремени задолженности, потоки льготной финансовой помощи со стороны международного сообщества, как правило, были недостаточны для того, чтобы удовлетворить потребности в финансировании. Возникли многочисленные случаи неплатежей по официальным экспортным кредитам стран-доноров и по другим обязательствам, связанным с обслуживанием официального долга, и выход из каждой сложившейся ситуации изыскивался с использованием механизма Парижского клуба. Первоначально Парижский клуб занимался лишь перенесением сроков выполнения обязательств по обслуживанию долга, устанавливая рыночные процентные ставки на непогашенную часть долга. Парижский клуб гораздо медленнее, чем частные банки-кредиторы, шел к признанию того, что страны стали неплатежеспособными и что сумма долга во многих странах с низким уровнем доходов превысила все мыслимые возможности ее погашения 31/. Однако к 90-м годам шло списание все больших сумм, причитавшихся в счет обслуживания долга.

В 1995 году Парижский клуб начал применять комплекс своих самых льготных условий по реструктуризации долга, включая возможность сокращения объема выплат в счет обслуживания охватываемого этими условиями долга, причем это сокращение может составлять до 67 процентов. В соответствии с этими "неапольскими условиями", названными так после проведенной в 1994 году встречи на высшем уровне семи крупнейших промышленно развитых стран, на которой было принято решение ослабить бремя обслуживания задолженности, лежащее на странах с низким уровнем доходов и большой суммой долга, кредиторы могут - при определенных обстоятельствах - сократить также суммарный объем задолженности по займам, предоставленным на рыночных условиях, причем сокращение может составлять до 67 процентов. Несмотря на это, из семи заключенных в первом квартале 1995 года соглашений Парижского клуба, которые содержали неапольские условия, лишь одно (Уганда) содержало положение о возможности сокращения суммарного объема задолженности 32/.

---

30/ Ibid., pp. 41-42.

31/ См. Доклад Генерального секретаря о кризисе внешней задолженности и развитии, озаглавленный "Последние события в рамках международной стратегии в области задолженности" (A/47/396), 10 сентября 1992 года, пункты 61-75.

32/ Это считается "выходом", требующим договоренности между кредиторами относительно использования этой возможности и понимания того, что впоследствии страна не будет обращаться к Парижскому клубу с просьбой об изменении режима остальной части ее долга, который будет подлежать погашению по рыночным процентным ставкам в течение 23 лет с шестилетним льготным периодом (согласно сообщению ЮНКТАД от 28 апреля 1995 года).

Одной из причин, обусловивших необходимость резкого сокращения объема двусторонней официальной (а также частной) задолженности стран с низким уровнем доходов и большой суммой долга, явилось то, что требования о сокращении основной суммы долга и процентов по нему не распространялись на задолженность многосторонним учреждениям. Утверждалось, что любая реструктуризация таких кредитов подрывает платежеспособность самих учреждений и что от этого пострадают все развивающиеся страны, которым в этом случае придется выплачивать более высокие проценты. Тем не менее ширилось признание того, что даже при самой льготной реструктуризации долга некоторые беднейшие страны с наибольшим объемом задолженности никогда не смогут выполнить всех своих обязательств по отношению к многосторонним финансовым учреждениям.

Хотя учреждения и не предусматривали отсрочки погашения или списания своих кредитов, они занимались косвенным рефинансированием долга; например, новые займы в счет погашения дефицита платежного баланса, предоставлявшиеся на весьма льготных условиях, использовались для финансирования обслуживания долга по старым займам, предоставленным на рыночных условиях. Кроме того, для стран, которые некогда брали у Всемирного банка займы на рыночных условиях, а теперь имеют право на получение только льготных займов, Международная ассоциация развития (МАР) Банка разработала специальную программу кредитования "Пятое измерение". В соответствии с ней странам, уже охваченным программами МАР, предоставляются дополнительные кредиты, пропорциональные подлежащим выплате процентам по задолженности Всемирному банку в счет рыночных займов. Поскольку займы МАР предоставляются на весьма льготных условиях, это обеспечивает эффективное субсидирование первоначальных процентных платежей без формальной реструктуризации задолженности Банку.

Многие считают, что эти методы, содействующие облегчению бремени обслуживания задолженности многосторонним учреждениям, нуждаются в дополнении. Выступая 27 сентября 1994 года на встрече министров финансов стран Содружества в Валлетте (Мальта), министр финансов Великобритании г-н Кеннет Кларк предложил дополнительные механизмы снижения расходов на обслуживание задолженности по займам МВФ, Всемирного банка и региональных банков развития. Наиболее детально предложение было сформулировано в отношении задолженности МВФ.

В настоящее время МВФ предоставляет льготные займы странам с низким уровнем доходов через свой Расширенный фонд структурной перестройки (РФСП). Займы первоначально предоставляются сроком на десять лет, а их погашение начинается через пять с половиной лет. В соответствии с соглашением между Фондом и Банком об "основных задачах в области политики" средства могут выделяться на протяжении трехлетнего периода. Годовая ставка процента составляет лишь 0,5 процента. Г-н Кларк предложил создать в РФСП новый канал кредитования с более длительным сроком погашения и льготным периодом. Новые займы предоставлялись бы развивающимся странам с низким уровнем доходов и большим объемом задолженности "после продолжительного периода участия в программах Фонда". Одной из причин включения фактора времени в число критериев, определяющих право на получение займов, является то, что сначала заемщик должен показать, что он взял твердый курс на реформы. Другая причина заключается в том, что после участия в ряде программ Фонда у страны накапливаются значительные обязательства по погашению задолженности.



Это предложение потребовало бы две формы финансирования. Во-первых, как и с финансированием в рамках РФСП по другим каналам, заинтересованные страны-кредиторы обеспечили бы весь объем займов МВФ, подлежащих предоставлению по новому каналу, получив по ним рыночные процентные ставки. Во-вторых, доноры субсидируют РФСП, с тем чтобы дать ему возможность предоставлять займы под низкие проценты; однако в предложении Великобритании признаются жесткие ограничения в отношении бюджетов для оказания помощи и поэтому предусматривается поэтапная продажа небольшой части золотого запаса МВФ. За счет доходов (капитальные прибыли свыше 35 СДР (специальные права заимствования) за унцию) можно было бы создать новый целевой фонд, который в свою очередь осуществлял бы инвестиции в международные финансовые учреждения, а поступления целевого фонда использовались бы для субсидирования процентных выплат по займам РФСП.

В конце концов важны не детали предложения, а то, что испытываемые рядом стран трудности в обслуживании своего долга многосторонним учреждениям признаны одним из крупных доноров, "усталость которого от помощи" является фактом его парламентской жизни (по крайней мере в отношении экономической помощи в отличие от гуманитарной). В настоящее время это предложение изучается бреттон-вудскими учреждениями, у которых, как представляется, оно вызвало больший интерес.

#### **"Налог Тобина" - не решение проблемы финансирования**

Поскольку бюджеты стран-доноров для оказания помощи в последние годы были крайне ограничены, некоторые аналитики пытались предложить альтернативные источники финансирования международного сотрудничества с использованием международных механизмов автоматического налогообложения; однако трудно себе представить, чтобы те же парламенты, которые отказывают в выделении через бюджеты своих стран средств на цели международного сотрудничества, согласились с делегированием своих потенциальных прав на налогообложение. Неясно также, каким образом можно было бы обеспечить взимание ряда предлагаемых налогов при низких административных затратах. Связанные с этим сложности иллюстрирует самое известное предложение в этой категории налоговых мер, а именно "налог Тобина".

Налог Тобина на валютные операции - предложение, направленное на то, чтобы "вставить палки в колеса" участникам спекулятивных сделок на валютном рынке - оставался в забвении на протяжении более 15 лет до тех пор, пока недавно вновь не возникла идея о введении такого налога в качестве возможного механизма сбора средств на международные цели <sup>33/</sup>. Эффективность этого налога оспаривалась всегда, однако его способность решить серьезные проблемы многостороннего финансирования сегодня вызывает сомнения. Идея проф. Джеймса Тобина заключалась в том, чтобы ввести единообразный адвалорный налог на спотовые сделки купли-продажи иностранной валюты на всех крупных валютных рынках. Предполагалось, что налог будет

---

<sup>33/</sup> Это предложение было поднято несколькими ораторами, в том числе бывшим президентом Франции, в ходе проведенной в Копенгагене в марте 1995 года Всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития; см. также UNDP, Human Development Report, 1994 (New York, Oxford University Press, 1994), pp. 69-70. Первоначальное предложение опубликовано в качестве James Tobin, "A proposal for international monetary reform", Eastern Economic Journal, vol. 4, Nos. 3-4 (July/October 1978), pp. 153-159.

небольшим - в качестве примера он взял 1 процент, - но, поскольку он взимался бы первый раз тогда, когда средства покидали страну, а второй - по их возвращении через короткий промежуток времени, этого было бы достаточно для значительного увеличения необходимого изменения валютного курса для обеспечения прибыльности спекулятивных операций.

Предложение о налоге было выдвинуто потому, что участники спекулятивных сделок все активнее реагировали на возникающие расхождения в денежной и валютной политике и вынуждали девальвировать искусственно завышенные валютные курсы. Цель проф. Тобина заключалась не в том, чтобы с помощью налога устранить необходимость проведения странами основных валют более последовательной политики, а в том, чтобы просто повысить потенциальный предел расхождения, при котором было бы выгодно осуществлять спекулятивные операции. Поэтому налог был направлен на повышение стабильности валютного рынка. Налог должен был бы носить единообразный характер и применяться на всех валютных рынках, с тем чтобы не допустить перемещения операций на рынки с низким налогом или на рынки, не облагаемые налогом.

Когда профессор Тобин предложил свой налог в 1978 году, казалось, что эта идея с административной точки зрения вполне осуществима. Для этого потребовалось бы заключить международное соглашение и ввести лицензирование для всех крупных валютных брокеров, с тем чтобы обеспечить налогообложение всех сделок. Поскольку этот рынок является преимущественно банковским, большинство участников сделок уже действуют под контролем, хотя соглашением необходимо было бы также охватить офшорные центры. Тем не менее это предложение не получило широкой поддержки среди экономистов, так как его эффективность с точки зрения повышения стабильности валютных рынков не была доказана даже в теории, а его негативное воздействие на распределение ресурсов было очевидно 34/.

Сегодня реализация рассматриваемого предложения, особенно в крупных промышленно развитых странах, представляется еще более сложной задачей главным образом ввиду развития рынка финансовых производных. В настоящее время участникам спекулятивных валютных операций совсем не нужно самим находиться на спотовом рынке,

---

34/ Аргументы и ссылки см. в Victor Argy, "The design of macroeconomic policy in the world economy: proposals for reform", в International Financial Policy: Essays in Honor of Jacques J. Polak, Jacob A. Frenkel and Morris Goldstein, eds. (Washington, D.C., IMF and De Nederlandsche Bank, 1991), pp. 373-419.

Интерес к этому предложению, а также новый поток критики были вызваны валютной нестабильностью в Европейском союзе в 1992-1993 годах. Кроме того, в качестве альтернативы налогообложению предлагалось обязать банки, которые предоставляют иностранцам крупные займы в местной валюте, держать большой объем беспроцентных депозитов в центральном банке своей страны. Авторы обоих предложений вполне отдавали себе отчет в их недостатках и отнюдь не являлись их активными сторонниками (см. Barry Eichengreen, James Tobin and Charles Wyplosz, "Two cases for sand in the wheels of international finance", Economic Journal, vol. 105, No. 428 (January 1995), pp. 162-172; аргументы против указанных предложений см. Peter Garber and Mark P. Taylor, "Sand in the wheels of foreign exchange markets: a sceptical note", и Peter B. Kenen, "Capital controls, the EMS and the EMU", в том же томе и номере Economic Journal, pp. 173-180 и 181-192, соответственно).

где совершаются валютные операции. Поэтому необходимо также будет обложить налогом торговлю финансовыми производными, но это ляжет бременем дополнительных расходов на механизм налогообложения. Кроме того, даже в "безмятежные дни" 60-х годов транснациональные корпорации осуществляли спекулятивные операции без открытой купли-продажи дополнительных сумм иностранной валюты путем простого авансирования или просрочки оплаты своих обычных валютных сделок и финансирования разницы, возникающей в результате смещения сроков платежа, с помощью кредитов в местной валюте. Для избежания налогообложения фирмы по-прежнему могли бы использовать внутрикорпоративные сделки.

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что сегодняшний валютный рынок - по крайней мере рынок основных валют - представляет собой весьма сложный комплекс взаимозависимых рынков спотовых и форвардных операций плюс фьючерсы, свопы и сделки с другими финансовыми производными. Допустим, можно представить себе обложение налогом операций на некоторых или всех сегментах рынка, однако это был бы "дырявый" налог, поскольку каждый раз, когда налоговые власти затыкали бы очередную найденную лазейку, участники спекулятивных операций отыскивали бы новую. Кроме того, никто и не утверждал, что налог создаст какие-либо серьезные препятствия на пути спекулятивного спроса на валюту, просто отмечалось, что он позволит ликвидировать спекулятивные прибыли при сравнительно небольших колебаниях валютных курсов. Стоит ли для этого вводить налог? Вероятно, нет.

По сути, налог Тобина был направлен на то, чтобы воспрепятствовать снижению издержек международных финансовых операций ввиду технического прогресса и либерализации валютного контроля. В этом смысле предложение о его введении было достойно луддитов и метафора о "палках в колесах" представляется вполне уместной. И все же эта идея нашла свое отражение в предложениях о введении или повышении акцизных сборов на передачу ценных бумаг (АСПЦБ) для повышения стабильности на финансовых рынках Соединенных Штатов. Их цель всегда заключалась в том, чтобы "просто снизить прямые удельные издержки по операциям примерно до их уровня конца 70-х годов" 35/. Кроме того, эти предложения, как представляется, отражают опасение того, что спекулятивные операции и весь финансовый сектор в целом имеют для общества меньшее значение, чем материальное производство, и что поэтому на их пути следует создавать препятствия. Если это так, то, по-видимому, было бы необоснованно выделять только спекулятивные сделки с иностранной валютой.

В любом случае есть более простой путь "борьбы" со спекулятивными операциями (если это зло), и нет никакой необходимости выделять только операции с иностранной валютой: прибыли от спекулятивных сделок следует обложить более высоким налогом, чем другие прибыли 36/. В Соединенных Штатах, например, краткосрочные приростные капитальные прибыли уже облагаются более высоким налогом, чем долгосрочные прибыли. Правительства могли бы также воспрепятствовать спекулятивным операциям, запретив производить вычет убытков от рассматриваемой деятельности

---

35/ См. David Felix, The Tobin Tax Proposal: Background, Issues and Prospects (UNDP, Human Development Report Office, 1994), p. 11.

36/ Эта идея была высказана в числе предложенных Дж.К. Харкорттом в "Taming speculators and putting the world on a course to prosperity: a 'modest' proposal", Economic and Political Weekly (Bombay), 17 September 1994, pp. 2490-2492.

из полученного дохода (например, от оборота активов за установленный короткий период времени) и установив при этом высокие ставки налогов на прибыли. Кроме того, одни страны могли бы ввести более высокие налоги на спекулятивные операции, чем другие. Ставки налогообложения не подлежали бы согласованию, хотя все же необходимо было бы установить стандартные механизмы международного сотрудничества для борьбы с уклонением от уплаты налогов и предотвращения двойного налогообложения одних и тех же доходов. Если бы решение установить высокие налоги на спекулятивные операции в отношении совокупных доходов своих налогоплательщиков, независимо от того, где они получены, приняло достаточное число стран, это, возможно, позволило бы сократить потоки спекулятивных средств и повысить налоговые поступления.

В любом случае такое налогообложение доходов вряд ли привело бы к автоматическому увеличению объема средств на цели оказания международной официальной помощи, однако этого никогда бы не произошло и при введении налога Тобина. Проявленный в последнее время интерес к этому предложению со всей очевидностью показал, что операции с иностранной валютой - это тот вид деятельности, который международное сообщество могло бы использовать в своих финансовых интересах. Однако представляется более реалистичным рассматривать валютный рынок просто в качестве одного из многих финансовых рынков. Национальные (и местные) власти в тех местах, где функционируют валютные рынки, стремились бы к тому, чтобы сохранить за собой все поступления от налогообложения такой деятельности. В первоначальном предложении это было не важно, поскольку оно было направлено на то, чтобы попытаться воспрепятствовать спекулятивным операциям; действительно, использованию налоговых поступлений практически не было уделено никакого внимания.

Подводя итог, можно сказать, что, хотя финансирование международного сотрудничества на более "автоматической" и стабильной основе было бы весьма желательно, налогообложение сделок с иностранной валютой было бы неэффективно и в конечном счете непродуктивно. Кроме того, базовый принцип государственного финансирования требует транспарентности и открытого обсуждения представителями общественности вопроса о выделении государственных средств до их выделения. Сторонникам сотрудничества в целях развития необходимо убедить свои парламенты в том, что такие расходы оправданны. Возможно, им помог бы новый подход к сотрудничеству в целях развития.

#### **К новой модели сотрудничества в целях развития**

В июле 1994 года в ходе широкого обсуждения достижений и перспектив многостороннего сотрудничества по случаю празднования пятидесятой годовщины создания бреттон-вудской системы Всемирный банк опубликовал новое "заявление о задачах", с тем чтобы пояснить свою позицию глобальному сообществу, осуществляющему деятельность в области развития <sup>37/</sup>. Он признал следующее: его собственный Департамент по оценке операций установил, что многие операции, финансируемые Банком, являются совершенно неэффективными (стр. 16 текста оригинала). Он также отметил, что объем займов Всемирного банка в реальном выражении не менялся на протяжении 80-х годов, хотя это и объяснялось рядом факторов, включая

---

<sup>37/</sup> The World Bank Group: Learning from the Past, Embracing the Future (Washington, D.C., World Bank, 1994).

нестабильность политической обстановки, которая ограничивает платежеспособность одних заемщиков и расширяет доступ к частному капиталу других, и региональные банки развития также укрепили свой потенциал в области кредитования во многих странах (стр. 14 текста оригинала).

Затем Банк заявил о своем желании стать новым учреждением для нового мира. Он будет опираться на деятельность по двум основным направлениям: финансирование и консультирование - и будет укреплять эту деятельность (стр. 27 текста оригинала). Он направит свои усилия на выполнение следующих "пяти главных задач": продвижение экономических реформ в целях повышения темпов роста и борьба с нищетой, инвестирование в человеческий капитал, охрана окружающей среды, стимулирование частного сектора и переориентация государственного управления (стр. 18 текста оригинала). При этом он будет следовать "шести руководящим принципам", а именно: ужесточение своего отбора мероприятий для реализации, укрепление своих партнерских отношений с другими учреждениями, большая ориентация на "заказчика", большая ориентация на результаты, обеспечение эффективности затрат и сохранение своей твердой приверженности финансовой целостности (стр. 27 текста оригинала).

Для достижения наилучших результатов в этой области, т.е. полного выполнения и обеспечения проектов, Банк хотел бы, чтобы правительства стран-заемщиков и пользователи принимали более активное участие в его деятельности, чем в прошлом. А это поднимает так называемую "проблему собственности": если люди не будут ощущать себя неотъемлемой частью проекта, они не будут надлежащим образом использовать его в своих интересах и обеспечивать его реализацию. Как говорится в заявлении о задачах, "конечная цель должна заключаться в том, чтобы расширить участие малоимущих слоев населения в разработке и осуществлении проектов и программ, финансируемых Банком" (стр. 29 текста оригинала). Отсюда вытекает и другая новая задача Банка - "ориентация на заказчика", а это "предполагает, что Банку следует прислушиваться к мнению заемщиков и других соответствующих сторон и учиться у них" (стр. 29 текста оригинала).

Сложная проблема, которую пытается решить Банк, заключается, как представляется, в том, что многие успешно развивающиеся страны в настоящее время располагают дополнительными финансовыми возможностями и все чаще обращаются к другим учреждениям, в то время как менее успешно развивающиеся страны по-прежнему остаются малопривлекательными для частных инвесторов. Более успешно развивающиеся страны могут позволить себе отказаться от увязки предлагаемых Банком финансирования и консультационных услуг в области политики. Как заявил Банк, "многие заемщики также быстро развивают свой собственный аналитический потенциал и используют ресурсы других различных учреждений, занимающихся проблемами развития, как официальных, так и неофициальных" (стр. 7 текста оригинала).

Обсуждения в рамках Банка - а также параллельные обсуждения в КСР и национальных правительствах - свидетельствуют об усилиях, предпринимаемых с целью решить весьма серьезную проблему, ставшую на пути ОПР. Факты указывают на то, что бюджетная поддержка ОПР со стороны правительств стран-доноров в значительной мере ослабла и что роль международных банков развития в области развития подвергается сомнению их сторонниками и союзниками. Однако представляется, что уязвимой стала не поддержка международного сотрудничества как такового, а сотрудничества на основе послевоенной модели помощи.

Суть этой модели сотрудничества заключалась в том, что развивающиеся страны не располагали финансовыми ресурсами и что доноры знали нечто такое, чего не знали получатели 38/. Донор предпочитал делиться своими знаниями и предоставлять финансовые ресурсы на таких условиях, чтобы самому определять формы деятельности, управлять ею и осуществлять за нею контроль. Сегодня доноры задаются вопросом о том, каким образом можно разработать эффективные проекты, которые - наряду с компонентом международного финансового сотрудничества - включали бы "компонент собственности на низовом уровне". Однако, как бы то ни было, опыт экономической перестройки, описанный в главе V выше, как представляется, свидетельствует о том, что программы и проекты должны также генерироваться на местном уровне. Дело в том, что спустя два, три или более десятилетия придется радикально пересмотреть модель, в соответствии с которой Север оказывает Югу "помощь" в области развития путем реализации программ и проектов ОПР, включая программы и проекты многосторонних учреждений.

В результате такого пересмотра можно было бы выработать новую модель, в соответствии с которой правительства оказывали бы помощь в рамках согласованных международных программ, направленных на достижение конкретных коллективных целей, будь то глобальное искоренение какой-либо болезни (например, синдрома приобретенного иммунодефицита (СПИД)), борьба с потеплением климата или разрушением озонового слоя в атмосфере или проведение новой "зеленой революции" в Африке (см. вставку VII.2).

С помощью ОПР можно было бы также финансировать техническую помощь, которая носила бы характер обмена опытом, а не передачи знаний "передовых стран" отсталым. Кроме того, обмен опытом, будь то в отношении политики ограничения потоков спекулятивных финансовых средств или в отношении процессов, способствующих расширению потока информации о возможностях в области международной торговли, мог бы даже завоевать популярность с политической точки зрения. В любом случае модель ОПР должна являться результатом совместных усилий стран, которые собрались за одним столом с целью решить общую для них проблему. Пусть даже средствами располагают лишь некоторые из них, но каждая страна может внести свой вклад, и каждая страна кровно заинтересована в решении этой проблемы.

Если эта точка зрения верна, то в XXI веке многостороннее сотрудничество в целях развития будет выглядеть совершенно иначе. Возможно, возникнут такие формы деятельности, которые по своему подходу будут ближе к Глобальному экологическому фонду, а более традиционная многосторонняя помощь в целях развития будет свертываться; однако совсем необязательно, что она прекратит свое существование, особенно в том, что касается гуманитарной помощи и программ льготного кредитования.

---

38/ Последующие рассуждения в основном опираются на Cristián Ossa and Barry Hergman, "On multilateral cooperation for development: views on the eve of the Halifax Summit", документ, представленный на семинаре по проблеме развития и глобального управления, организованном Институтом Севера-Юга и Международным научно-исследовательским центром по проблемам развития 2 мая 1995 года в Оттаве.

## Вставка VII.2. Необходимость "зеленой революции" в Африке

Начиная с 70-х годов производство продовольствия на душу населения в Африке падает. Если в Азии и Латинской Америке с середины 60-х годов наблюдается значительный прирост производства риса и пшеницы, что обусловлено все более широким применением новых высокоурожайных сортов, то Африки "зеленая революция" едва коснулась. Это в значительной мере можно объяснить отсутствием семенного материала, пригодного для африканских условий, слабым местным научно-исследовательским потенциалом и низким уровнем развития системы поддержки, обеспечивающей внедрение последних достижений. В настоящее время настоятельно необходимы дополнительные прикладные исследования, специально ориентированные на африканские условия, а новые средства для их проведения можно было бы получить за счет потенциальных доходов от имущественных прав на коллекции зародышевой плазмы, которые недавно были поставлены под контроль Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО).

### Отсутствие требуемых семян улучшенных сортов

"Зеленая революция" в Азии стала возможна благодаря созданию высокоурожайных сортов пшеницы и риса, которые очень хорошо реагировали на применение удобрений и ограничение полива. Однако эти сорта мало подходят для выращивания в условиях Африки, а именно с точки зрения ее климата (например, непредсказуемость уровня осадков), почв и заболеваний растений. Хотя в настоящее время в Африке ирригационной системой охвачено около 5 процентов всех возделываемых земель - в Азии этот показатель составляет одну треть, - потенциальные возможности ее расширения ограничены по техническим и экономическим причинам a/. Начиная с 60-х годов доля риса и пшеницы в общем производстве продовольствия оставалась примерно лишь на уровне 6 процентов - в Азии этот показатель опять же достигал одной трети b/.

Даже при наличии ирригационных систем использование новых азиатских сортов в Африке почти неизбежно было бы связано со значительным падением урожайности. Сельскохозяйственная технология сильно привязана к конкретному месту, и для обеспечения успешного применения сортов из других регионов необходим местный потенциал для проведения научных исследований и разработок. Государственный и частный научно-исследовательский потенциал в Африке сравнительно ограничен,

---

a/ Около 75 процентов всех современных широкомасштабных ирригационных систем в Африке сосредоточено в Египте и Судане, а 80 процентов традиционных мелкомасштабных ирригационных систем - на Мадагаскаре, в Нигерии и Северной Африке. Потенциальные возможности дальнейшего развития ирригационных систем в северной части Африки невелики. Однако существуют хотя и ограниченные, но имеющие большое значение и пока в значительной степени не освоенные потенциальные возможности для создания мелкомасштабных ирригационных систем (FAO, African Agriculture: The Next 25 Years (Rome, FAO, 1986), annex IV, pp. 59-61).

b/ Рис выращивается в основном в Египте и на Мадагаскаре, а также в некоторых странах западной части Африки, где он играет значительно менее важную роль. Пшеница же выращивается в основном в северной части Африки и в Южной Африке.

не обладает необходимой "критической массой" и ориентирован на экспортные культуры г/. Этим также отчасти объясняется то, почему до сих пор не произошло технологического прорыва в области выведения новых сортов других культур, более пригодных для африканских условий: ни серых зерновых культур для выращивания в полузасушливых зонах при естественных осадках, ни традиционных корнеплодов и клубневых культур, типичных для натурального хозяйства, для выращивания в более влажных районах Африки. В восточной части Африки, в частности в Кении и Зимбабве, кукуруза является единственной продовольственной культурой, новые гибриды которой используются фермерами в сколько-нибудь ощутимых масштабах. В последнее время достигнут также определенный прогресс в выведении высокоурожайной кассавы, однако она пока не получила широкого распространения среди фермеров д/.

Опыт с кукурузой в Кении и Зимбабве свидетельствует о том, что развитие местного научно-исследовательского потенциала дает свои результаты. Выведению и внедрению гибридов кукурузы содействовал коммерциализированный сельскохозяйственный сектор, который всячески подталкивал процесс создания местного исследовательского потенциала. Кроме того, сельскохозяйственный сектор использовал возможности, которые были созданы до него обширной транспортной сетью, хорошо развитыми системами распространения сельскохозяйственных знаний и кредитования и местным промышленным семеноводством. Действительно, Зимбабве стала второй страной после Соединенных Штатов, которая вывела гибриды кукурузы.

#### **Медленное внедрение имеющихся новых технологий**

Распространение передовых методов ведения сельского хозяйства в странах Африки к югу от Сахары связано с проблемой установления связи с фермерами, имеющими низкие доходы, в частности с мелкими землевладельцами. Около 60 процентов населения сельских районов проживает в условиях нищеты, и, когда речь идет о каждодневной борьбе за выживание, фермеры отнюдь не склонны идти на риск. При таком положении быстрое внедрение новой технологии можно обеспечить только в том случае, если будет признано, что она явно совершенней традиционной технологии, а именно дешевле и стабильней с точки зрения урожайности, а также сопряжена с меньшим риском. Однако для внедрения гибридных сортов необходимы дополнительные вложения: эти сорта не только обладают повышенной урожайностью, но и могут давать менее стабильные урожаи, могут быть в большей степени подвержены поражению сельскохозяйственными вредителями и могут быть менее устойчивы к засухе е/. Кроме того, мелкие землевладельцы нередко испытывают нехватку сезонной рабочей силы, что затрудняет внедрение новых методов, требующих дополнительных затрат труда в активный сельскохозяйственный сезон.

---

г/ Michael Lipton, "The place of agricultural research in the development of sub-Saharan Africa", World Development, vol. 16, No. 10 (October 1988), pp. 1231-1257.

д/ David Wigg, The Quiet Revolutionaries: A Look at the Campaign by Agricultural Scientists to Fight Hunger (... and How the Much-neglected Cassava Could Help) (Washington, D.C., World Bank, 1993).

е/ Uma Lele, "Sources of growth in east African agriculture", The World Bank Economic Review, vol. 3, No. 1 (January 1989), p. 136; and Uma Lele, "Structural adjustment, agricultural development and the poor: some lessons from the Malawian experience", World Development, vol. 18, No. 9 (September 1990), p. 1215.



Но самым важным является то, что медленные темпы внедрения новых сортов семян на мелких земельных участках обусловлены отсутствием надежной системы доставки семенного материала и удобрений, инфраструктуры, служб по распространению сельскохозяйственных знаний и других вводимых ресурсов, а также надлежащего кредитования. Все эти системы и услуги нередко обходят стороной мелких землевладельцев. Так, например, было отмечено, что в Малави мелкие землевладельцы предпочитают кремнистую кукурузу высокоурожайным гибридам ввиду своей нищеты, ввиду отсутствия кредитов, семенного материала, услуг по распространению сельскохозяйственных знаний и удобрений, а также ввиду своих вкусовых предпочтений плюс особенностей переработки и хранения традиционных сортов f/.

#### **Необходимость научных исследований в целях разработки приемлемой технологии**

С учетом продовольственного положения в Африке научные исследования следует направить на выведение засухоустойчивых, обеспечивающих стабильную урожайность и дешевых сортов семян, которые можно выращивать при естественных осадках и которые не нуждаются в многочисленных вводимых ресурсах. В этом отношении важное значение играют потенциальные возможности биотехнологии, а именно геновая инженерия. Биотехнология позволит адаптировать семена к условиям окружающей среды, а не окружающую среду к новым семенам, как это делалось во времена "зеленой революции" в 60-х и 70-х годах, когда внедрение новых сортов семян сопровождалось созданием ирригационных систем и применением химикатов. С помощью биотехнологии могут быть созданы сорта, которые будут более устойчивы к засухе и болезням и в меньшей степени будут зависеть от удобрений. Однако пока в этой области не достигнуто серьезного прогресса, даже в отношении таких сельскохозяйственных культур, на которых были сосредоточены научные исследования, не говоря уже о продовольственных культурах, выращиваемых в Африке.

Вопрос заключается в том, каким образом можно переориентировать научные исследования на типичные африканские продовольственные культуры и культуры, приемлемые для африканских условий. В принципе существуют три группы институтов, которые осуществляют научные исследования: крупные корпорации и национальные и международные научно-исследовательские центры. Большинство африканских продовольственных культур, таких, как сорго, просо, кассава, ямс и бобы, не потребляются и не выращиваются в развитых странах, и лишь небольшая их часть экспортируется. Поэтому коммерческий интерес на международном уровне к научным исследованиям и выведению новых сортов типичных африканских продовольственных культур невелик. Свою каталитическую роль в этом отношении должен сыграть государственный сектор.

---

f/ Uma Lele, "Structural adjustment, agricultural development and the poor: some lessons from the Malawian experience", World Development, vol. 18, No. 9 (September 1990), pp. 1207-1219; and Melinda Smale, Paul W. Heisey and Howard D. Leathers, "Maize of the ancestors and modern varieties: the microeconomics of high-yielding variety adoption in Malawi", Economic Development and Cultural Change, vol. 43, No. 2 (January 1995), pp. 351-368. О роли кредитных ограничений см. также Paul Mosley, "Policy and capital market constraints to the African green revolution: a study of maize and sorghum yields in Kenya, Malawi and Zimbabwe, 1960-91", Innocenti Occasional Papers, Economic Policy Series, No. 38 (Florence, UNICEF, International Child Development Centre, December 1993).

Национальный исследовательский потенциал стран Африки сам по себе слишком слаб для того, чтобы вызвать новую "зеленую революцию". Его необходимо укрепить, причем не только для того, чтобы обеспечить участие в некоторых новых исследованиях, но и потому, что по-прежнему будет крайне важно адаптировать новые технологии к местным условиям и оказать содействие в преодолении большого разрыва между урожайностью новых сортов сельскохозяйственных культур на земельных участках и на экспериментальных станциях g/.

Поэтому представляется, что основным "двигателем" научных исследований должна стать сеть международных центров сельскохозяйственных исследований (МЦСХИ). "Зеленая революция" 60-х и 70-х годов - почти полностью продукт международных государственных научных исследований, проводившихся, в частности, Международным научно-исследовательским институтом риса (МНИИР) и Международным центром по улучшению сортов кукурузы и пшеницы (СИММИТ). Однако в последние годы наблюдалось сокращение финансирования центральной сети международных центров сельскохозяйственных исследований, созданной под эгидой Консультативной группы по международным исследованиям в области сельского хозяйства (КГМИСХ) в 1971 году h/. Бюджет основной программы КГМИСХ уменьшился с 275 млн. долл. США в 1990 году до 215 млн. долл. США в 1994 году. В реальном исчислении бюджет 1994 года был равен бюджету 1979 года, и это при том, что с тех пор в сеть КГМИСХ были включены еще шесть МЦСХИ. Кроме того, постоянно растет разрыв между объемом выделяемых средств и одобренными донорами направлениями научных исследований i/.

Сокращение международного государственного финансирования сельскохозяйственных исследований является отражением общей тенденции увеличения доли частного сектора в расходах на научные исследования. Наиболее ярко она проявляется в области биотехнологии, где исследования сконцентрированы в крупных корпорациях развитых

---

g/ См. Michal Lipton, "The place of agricultural research in the development of Sub-Sahara Africa", World Development, vol.16, No. 10 (October 1988), pp. 1231-1257; and Donald L. Plucknett, Science and Agricultural Transformation (Washington, D.C., International Food Policy Research Institute, 1993).

h/ КГМИСХ представляет собой неформальную ассоциацию доноров, которая в настоящее время оказывает поддержку 16 МЦСХИ. Спонсорами КГМИСХ выступают Всемирный банк, ПРООН и ФАО, а председателем Группы является должностное лицо Всемирного банка. Помощь КГМИСХ оказывает Технический консультативный комитет, секретариат которого находится в ФАО. Четыре из 16 научно-исследовательских учреждений расположены в Африке. Историю создания КГМИСХ и анализ его деятельности см. Warren C. Baum, Partners Against Hunger: The Consultative Group on International Agricultural Research (Washington, D.C., World Bank, 1986).

i/ Overseas Development Institute, "The CGIAR: what future for international agricultural research?", ODI briefing paper (September 1994).

стран, которые могут мобилизовать требуемые ресурсы г/. Тем или иным потенциалом в области биотехнологических исследований обладают лишь около десятка развивающихся стран, при этом среди них нет ни одной африканской страны.

Даже в частном секторе научные исследования приобретали все более концентрированный характер, отчасти ввиду исключительно высоких затрат на проектирование и создание новой биотехнологической продукции. Это обуславливало слияние корпораций, поглощение одних корпораций другими, создание совместных предприятий и установление связей между государственным и частным секторами. Поэтому государственные учреждения и университеты сосредоточивали свои усилия на фундаментальных исследованиях, которые частично финансируются частными фирмами, приобретающими патентные права, создающими и реализующими на рынке продукцию и получающими роялти.

#### **Имущественные права**

Тенденция приватизации сельскохозяйственных научных исследований отчасти объясняется усилением защиты прав интеллектуальной собственности, связанных с патентами, и прав селекционеров, которые во все большей степени распространяются на живые материалы к/; однако в этом кроется также опасность. Частные научные исследования сопряжены с секретностью и затрудняют свободное распространение знаний

---

г/ Расходы частного сектора на научные исследования в области биотехнологии составляют две трети всех расходов (около 4 млрд. долл. США в 1985 году). В 1990 году расходы КГМИСХ на исследования в этой области были равны 14,5 млн. долл. США. О последних изменениях в сфере сельскохозяйственных научных исследований см. Kerri Wright Platais and Michael P. Collison, "Biotechnology and the developing world", Finance and Development, vol. 29, No. 1 (March 1992), pp. 34-36; доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/C.6/154), 11 марта 1991 года, глава II.A; и Dina L. Umali, Public and private sector roles in agricultural research: theory and experience, World Bank discussion paper, No. 176, (Washington, D.C., World Bank, 1992).

к/ Патентные права регулируются в соответствии с Парижской конвенцией об охране промышленной собственности, а права селекционеров (или права на сорта растений) - Конвенцией Международного союза по охране селекционных достижений 1978 года (Конвенция СОСД), которая была пересмотрена в 1991 году (см. "Торговые и связанные с развитием аспекты и последствия новых и новейших технологий: пример биотехнологии", доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/C.6/154), 11 марта 1991 года, глава II.A). В соответствии с соглашением по коммерческим аспектам прав интеллектуальной собственности (КАПИС), являющимся одним из соглашений Уругвайского раунда, государства-участники обязаны обеспечить защиту селекционных достижений, хотя между ними по-прежнему существуют разногласия по некоторым вопросам, например в отношении материалов, которые уже существуют в природе. См. UNCTAD, The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment - Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994 (United Nations publication, Sales No. E.94.II.D.28), chap. VIII, sect. C.2 (a) и sect. D.3; и FAO, "Analysis of some technical, economic and legal aspects for consideration in stage II", Комиссия по генетическим ресурсам растений, первая внеочередная сессия, Рим, 7-11 ноября 1994 года (CPGR-Ex1/94/5 Supp.), сентябрь 1994 года.

в отличие от открытости и широкого распространения результатов "зеленой революции" в 60-е годы. В то же время ббльшая степень защиты прав на интеллектуальную собственность, возможно, способствует распространению патентодержателем новой продукции путем ее экспорта по ценам, которые включают роялти.

Если степень защиты имущественных прав на результаты научных исследований постоянно повышалась, то права тех, кто предоставлял природный материал для исследований, не признавались ни одной из действующих систем защиты имущественных прав. Значительную часть исходного материала, используемого для сельскохозяйственных исследований, - мировая зародышевая плазма - можно было свободно получить в развивающихся странах или в банках генов МЦСХИ. Бывали даже случаи, когда патентные заявки подавали компании, которые не проводили практически никаких исследований в дополнение к тому, что уже проделали МЦСХИ и с годами выявили фермеры, и когда они получали патенты. В подобной ситуации вполне могло сложиться так, что фермеры платили бы роялти за использование продукции, создание которой в значительной степени основывалось на их же собственных ресурсах и знаниях 1/.

Для устранения этого "перекоса" была выработана концепция прав фермеров, которую одобрило более 160 стран в резолюциях Генеральной конференции ФАО. Ее цель - вознаградить фермеров за их усилия по сохранению и увеличению генетического разнообразия и открыть им доступ к позитивным результатам использования генетических ресурсов растений для селекции и других научных целей m/. В связи с этим в целях содействия реализации программ сохранения генетических ресурсов растений, управления ими и их использования, в частности в развивающихся странах, будет создан международный фонд по генетическим ресурсам растений. Согласно резолюциям, приоритетного внимания заслуживают несколько направлений, включая

---

1/ Rural Advancement Foundation International (RAFI), Conserving Indigenous Knowledge: Integrating Two Systems of Innovation (New York, UNDP, 1994); UNCTAD, The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment - Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994 (United Nations publication, Sales No. E.94.II.D.28), chap. VIII, sect. D.4; и José Esquinas-Alcázar, "Farmers' rights", Patenting workshop, European Parliament, Brussels, 3-4 March 1994.

m/ Это особенно важно потому, что, с одной стороны, необходимо создавать для фермеров прямые стимулы к сохранению биологически разнообразных сортов *in situ* (в их естественной природной среде), а, с другой, фермеры замещают традиционные сельскохозяйственные культуры современными высокоурожайными сортами. Однако они не могут получать ренту, связанную с использованием сохраняемых ими генетических ресурсов растений; она частично "оседает" у селекционеров и компаний, производящих семенной материал.

совершенствование селекционной работы и производство семенного материала. Однако необходимо решить целый ряд связанных с этим фондом вопросов, в том числе вопрос о его ресурсах и способах распространения результатов его деятельности среди фермеров п/.

Одним из источников финансирования фонда могли бы стать поступления от имущественных прав на коллекции зародышевой плазмы МЦСХИ. В октябре 1994 года с МЦСХИ было подписано соглашение о том, чтобы поставить все их банки генов (около 500 000 сортов растений, причем значительная часть образцов является уникальной) под контроль ФАО. В соответствии с этим соглашением МЦСХИ хранят зародышевую плазму во благо всего человечества, в особенности населения развивающихся стран. МЦСХИ дали обязательство не претендовать ни на имущественные права, ни на права в области интеллектуальной собственности. К образцам должен быть обеспечен "неограниченный доступ". Соглашения о передаче материала, с одной стороны, позволили бы извлекать из этого доходы, а с другой, ограничили бы возможности использующих его учреждений получать патенты. Эти соглашения, как правило, предусматривали бы, в частности, первоначальный платеж со стороны учреждения, использующего зародышевую плазму, а также дополнительные платежи в случае коммерциализации им плазмы о/. Подобным образом для фонда можно было бы ежегодно мобилизовывать 100 млн. долл. США р/.

#### Финансирование "зеленой революции" в Африке

Эти факторы - отсутствие коммерческого интереса к африканским продовольственным культурам, концентрация исследований в крупных корпорациях и расширение возможностей получения патентов на семенной материал - вызывают опасение относительно того, что в Африке, возможно, никогда не произойдет "зеленой революции". Доходы от банков генов вполне могли бы оказать помощь фермерам, если бы

---

п/ FAO, "Issues for consideration in stage II: access to plant genetic resources, and farmers' rights", Комиссия по генетическим ресурсам растений, первая внеочередная сессия: пересмотр международных обязательств, Рим, 7-11 ноября 1994 года (CPGR-Ex1/94/5), сентябрь 1994 года; и José Esquinas-Alcázar: An Initial Assessment - Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994 (United Nations publication, Sales No. E.94.II.D.28), chap. VIII, sect. D.4.

о/ FAO, "The international network of ex situ germplasm collections: updating of the progress report on agreements with the international agricultural research centres", Комиссия по генетическим ресурсам растений, первая внеочередная сессия, Рим, 7-11 ноября 1994 года (CPGR-Ex1/94/Inf.5/Add.1), ноябрь 1994 года; FAO, "Analysis of some technical, economic and legal aspects for consideration in stage II", Комиссия по генетическим ресурсам растений, первая внеочередная сессия, Рим, 7-11 ноября 1994 года (CPGR-Ex1/94/5 Supp.), сентябрь 1994 года; и RAFI, Conserving Indigenous Knowledge: Integrating Two Systems of Innovation (New York, UNDP, 1994).

р/ Стоимостной эквивалент общего вклада зародышевой плазмы МЦСХИ в растениеводство в развитых странах, как полагают, составляет порядка 5 млрд. долл. США в год. Обычные роялти в размере 2 процентов ежегодно давали бы 100 млн. долл. США. См. RAFI, Conserving Indigenous Knowledge: Integrating Two Systems of Innovation (New York, UNDP, 1994).

они использовались для обеспечения научных исследований с целью выведения сортов растений, пригодных для африканских условий, и укрепления научно-исследовательского потенциала стран Африки.

Однако может случиться так, что банки генов не будут приносить никаких доходов на протяжении нескольких лет и даже по истечении этого срока объем получаемых доходов будет расти медленными темпами. Научно-исследовательская деятельность нуждается в расширенной поддержке сегодня, а также в будущем, и поэтому расширение поддержки сельскохозяйственных исследований со стороны международной общественности на данном этапе представляется как уместным, так и желательным. Что касается бюджетов стран-доноров или даже ресурсов, выделяемых на ОПР, то сравнительно небольшие объемы средств, которые впоследствии могли бы быть - по крайней мере частично - заменены доходами от банков генов, окупилась бы сполна в столь важной для человечества области.

**Часть третья**

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
И СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**





## Глава VIII

### ОСНОВНЫЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ, СКЛАДЫВАЮЩИЕСЯ В 90-Е ГОДЫ

В последних демографических прогнозах Организации Объединенных Наций прослеживаются три особенно важных момента в мировой динамике населения, которые начали проявляться в 90-е годы 1/. Первый заключается в более низких, чем прогнозировалось, темпах роста населения мира, что, по мнению Отдела народонаселения Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, говорит об активизации долгосрочной демографической тенденции к снижению темпов роста населения мира. Другой момент касается все более серьезных последствий распространения синдрома приобретенного иммунодефицита (СПИД): эта болезнь в наиболее сильно пострадавших странах стала сейчас настолько распространенной, что влияет на национальные коэффициенты смертности. Причем, поскольку, согласно прогнозам, в дальнейшем последствия СПИДа станут еще более тяжелыми, ожидается, что эта болезнь замедлит развитие долгосрочной тенденции к снижению показателей смертности в этих странах. Третий момент, который, вероятно, имеет более временный характер, - это резкое снижение темпов роста населения в "Восточной Европе" 2/. В ряде стран за последние пять лет даже произошло фактическое сокращение численности населения. Это явилось результатом снижения темпов рождаемости, повышения уровня смертности и чистого оттока населения вследствие неустойчивости положения, порожденной радикальными политическими преобразованиями и происходящим переходом от централизованно планируемой системы к рыночной экономике.

#### Рост численности населения мира

В первой половине 90-х годов темпы демографического роста по миру в целом заметно снизились: по оценкам, в период 1990-1995 годов численность населения мира увеличивалась на 1,57 процента в год, по сравнению с 1,73 процента в год в последние полтора десятилетия (см. таблицу VIII.1). В настоящее время темпы роста населения находятся на рекордно низком за весь послевоенный период уровне, что свидетельствует о возобновлении тенденции к снижению темпов демографического роста, которая доминировала с середины 60-х по середину 70-х годов. Снижение темпов роста населения в первой половине 90-х годов отражает, с одной стороны, замедление роста населения во многих из тех стран, где прежде постоянно отмечалась высокая рождаемость, а с другой - сохранение или активизацию тенденции к снижению темпов демографического роста в других странах, в том числе тех, которые проводят политику снижения уровня рождаемости.

---

1/ См. World Population Prospects: The 1994 Revision (готовящееся к публикации издание Организации Объединенных Наций).

2/ Для целей демографических оценок и прогнозов Организации Объединенных Наций к Восточной Европе относятся восточноевропейские страны с переходной экономикой и европейские государства Содружества Независимых Государств.

Таблица VIII.1. Численность и темпы роста населения мира  
 в 1950-2045 годах

Период	Численность населения на конец периода (млрд. человек)	Годовые темпы демографического роста населения (в процентах)		
		Все страны	Более развитые регионы <u>а/</u>	Менее развитые регионы <u>а/</u>
1950-1955 годы	2,75	1,78	1,20	2,05
1960-1965 годы	3,34	1,99	1,10	2,36
1970-1975 годы	4,08	1,96	0,81	2,37
1980-1985 годы	4,85	1,73	0,56	2,09
1990-1995 годы	5,72	1,57	0,40	1,88
2000-2005 годы	6,59	1,37	0,25	1,63
2010-2015 годы	7,47	1,20	0,18	1,41
2020-2025 годы	8,29	1,00	0,10	1,17
2030-2035 годы	9,01	0,78	-0,08	0,92
2040-2045 годы	9,59	0,57	-0,14	0,67

Источник: World Population Prospects: The 1994 Revision (готовящееся к публикации издание Организации Объединенных Наций), annex tables A.1 and A.2.

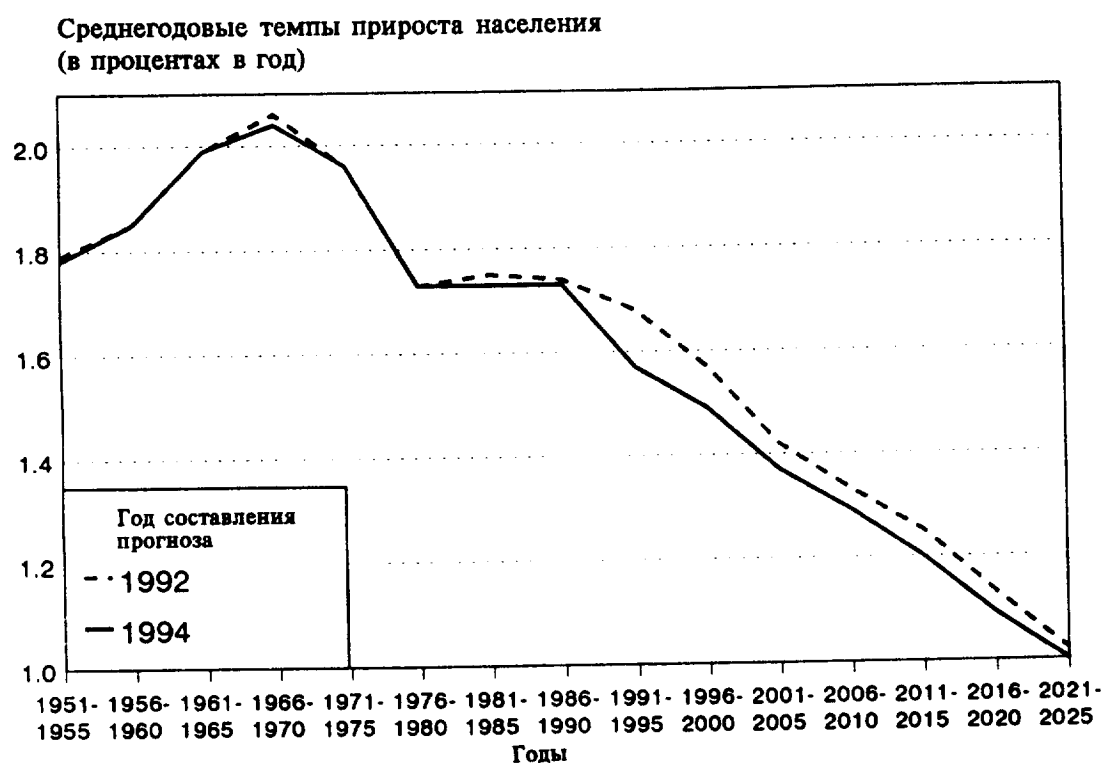
а/ См. примечание 5.

Согласно прогнозам Организации Объединенных Наций, темпы роста населения мира будут и впредь устойчиво снижаться, и в 2020-2030 годах упадут до менее 1 процента в год. В связи с этим предполагается, что численность населения мира, составляющая в 1995 году 5,72 млрд. человек, в 2025 году достигнет 8,29 млрд. человек. Ожидается, что численность населения будет расти и в последующий период, хотя темпы такого роста будут постепенно снижаться, и к 2050 году достигнет почти 10 млрд. человек. Рост численности населения не прекратится и после этого, хотя он и будет составлять всего лишь 0,5 процента в год з/.

з/ Однако если предположить более низкий коэффициент рождаемости ("вариант низкого уровня рождаемости"), численность населения мира стабилизируется в 2040-2050 годах на уровне примерно 8 млрд. человек (подробнее о посылках, на основе которых рассчитывается предполагаемый коэффициент рождаемости, см. World Population Prospects: the 1994 Revision ...).

/...

**Диаграмма VIII.1. Рост численности населения мира по данным прогнозов, составленных в 1992 и 1994 годах**



**Источник:** Отдел народонаселения, ДЭСИАП/ООН.

В настоящее время прогнозы предусматривают более низкие темпы роста населения, нежели те прогнозы (в том числе прогнозы, составленные на основе многолетней статистики роста населения), которые были подготовлены два года назад. Диаграмма VIII.1 показывает, что наиболее значительному изменению подверглись показатели роста численности населения за последний пятилетний период. Прогнозируется, что это неожиданное замедление роста численности населения продолжится и в будущем, в результате чего темпы роста населения мира в каждом десятилетии до конца нынешнего столетия и на протяжении значительной части следующего века, согласно прогнозам, будут ниже, чем это предполагалось ранее. В пересмотренном варианте прогноза предусматриваются более низкие темпы роста населения почти во всех географических регионах, как развитых, так и развивающихся, особенно в последние пять лет (см. таблицу VIII.2). Несмотря на это, темпы роста населения, прогнозируемые на конец первой четверти следующего столетия, примерно соответствуют тому уровню, который был указан в предыдущем прогнозе.

/...

Таблица VIII.2. Сопоставление темпов роста населения мира согласно прогнозам, составленным в 1992 и 1994 годах

Регион	Среднегодовое изменение (в процентах)			
	1991-1995 годы		2021-2025 годы	
	Прогноз 1992 года	Прогноз 1994 года	Прогноз 1992 года	Прогноз 1994 года
Все страны	1,68	1,57	1,02	1,00
Более развитые регионы	0,54	0,40	0,23	0,10
Менее развитые регионы, в том числе	2,01	1,88	1,18	1,17
Африка	2,93	2,81	2,15	2,08
Азия	1,85	1,70	0,92	0,93
Латинская Америка и Карибский бассейн	1,79	1,84	0,90	0,96

Источник: По данным Отдела народонаселения, ДЭСИАП/ООН.

Примечание: Состав страновых группировок в рамках двух указанных прогнозов был не совсем одинаковым, поскольку при составлении прогноза 1994 года азиатские государства - члены Содружества Независимых Государств были отнесены к категории менее развитых стран Азии, тогда как во время составления прогноза 1992 года они входили в состав бывшего Советского Союза и были отнесены к категории более развитых стран. См. также примечание 5.

Все это оказывает заметное влияние на прогнозируемую численность населения мира. Ожидается, что в 2025 году численность населения мира будет на 180 миллионов человек, или на 2,1 процента меньше, чем по предыдущему прогнозу 4/.

---

4/ Оба прогноза были составлены на основе варианта среднего уровня рождаемости; первый прогноз был опубликован в "World Population Prospects: The 1992 Revision" (United Nations publication, Sales No. E.93.XIII.7).

В последних прогнозах, как и в составленных ранее, сохраняются значительные различия между темпами роста населения в разных регионах 5/. Хотя темпы роста населения постепенно снижаются как в более развитых, так и в менее развитых регионах, в более развитых регионах такое снижение происходит быстрее (см. таблицу VIII.1). В настоящее время темпы роста населения в менее развитых регионах почти в пять раз выше, чем в более развитых регионах. Иначе говоря, в 1990-1995 годах темпы роста населения в более развитых регионах составляли 0,4 процента в год, а в менее развитых регионах - 1,9 процента в год (причем в наименее развитых странах они составляли 2,8 процента в год). И без того низкие показатели роста населения в странах Восточной Европы в этот период резко сократились, достигнув отрицательных величин (-0,11 процента в год).

Таким образом, вес менее развитых регионов в ежегодном приросте населения мира с 50-х годов существенно возрос в результате сохраняющейся неравномерности темпов демографического роста в различных группах стран. В то время как в период 1950-1955 годов на менее развитые регионы приходилось 79 процентов ежегодного прироста населения мира, в 1990-1995 годах за счет них происходило 95 процентов такого прироста (см. диаграмму VIII.2). Ожидается, что к 2045-2050 годам весь чистый прирост населения мира будет происходить за счет менее развитых регионов, поскольку в более развитых регионах численность населения в абсолютном выражении, согласно прогнозам, будет сокращаться.

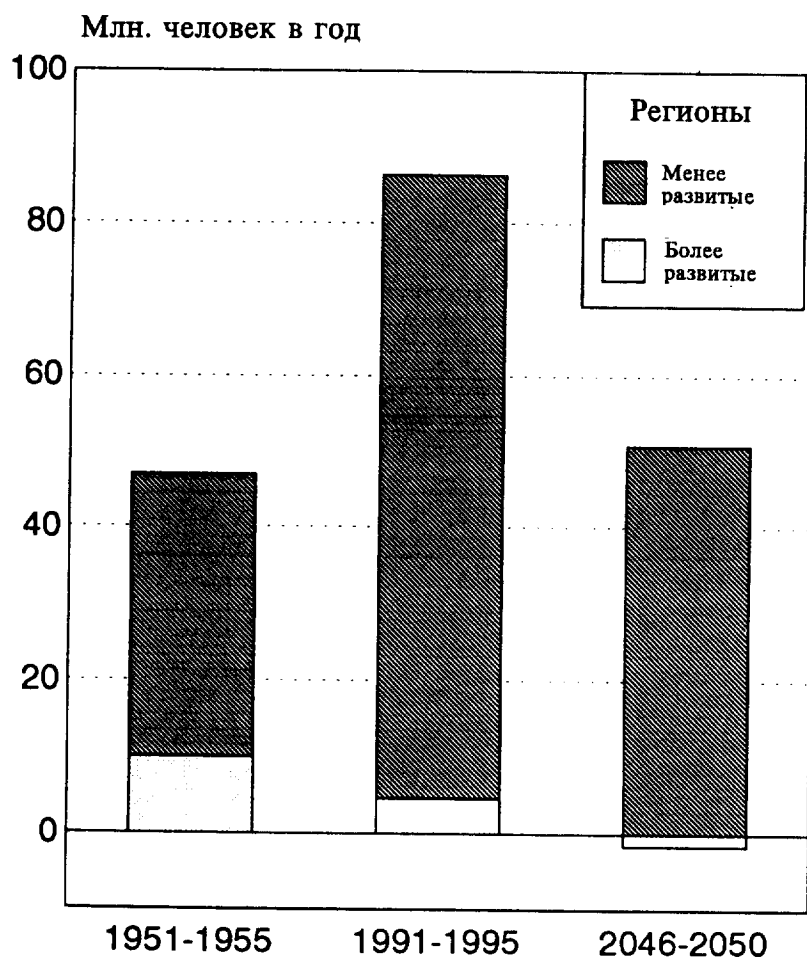
#### **Снижение специальных коэффициентов рождаемости**

Важной демографической тенденцией, влияющей на снижение мировых темпов роста населения, является дальнейшее сокращение рождаемости в мире. За 10-летний период с 1980-1985 годов по 1990-1995 годы специальный коэффициент рождаемости по миру в целом снизился на 13 процентов и составил 3,1 деторождения на одну женщину (см. таблицу VIII.3).

---

5/ Нижеизложенная классификация стран по регионам используется Отделом народонаселения Секретариата Организации Объединенных Наций для целей составления демографических оценок и прогнозов Организации Объединенных Наций. Более развитые регионы включают Северную Америку, Японию, Южную и Западную Европу (включая Кипр, Мальту и бывшую Югославию), Восточную Европу (как она определяется в примечании 2), Австралию и Новую Зеландию. Менее развитые регионы включают всю Африку, Латинскую Америку и Карибский бассейн и Азию (исключая Японию, но включая Кипр, среднеазиатские государства СНГ и Турцию).

Диаграмма VIII.2. Рост населения в более развитых и менее развитых регионах в 1951-2050 годах



**Источник:** World Population Prospects: The 1994 Revision (готовящееся к публикации издание Организации Объединенных Наций).

Таблица VIII.3. Специальные коэффициенты рождаемости и их динамика в 1980-1995 годах

Регион	Специальный коэффициент рождаемости (количество деторождений на одну женщину)		Динамика специального коэффициента рождаемости (в процентах)		
	1980-1985 годы	1990-1995 годы	С 1980-1985 годов по 1985-1990 годы	С 1985-1990 годов по 1990-1995 годы	С 1980-1985 годов по 1990-1995 годы
Все страны	3,58	3,10	-5,6	-8,3	-13,4
Более развитые регионы <u>a/</u>	1,84	1,70	-0,5	-7,1	-7,6
Восточная Европа <u>b/</u>	2,06	1,62	1,5	-22,5	-21,3
Менее развитые регионы <u>a/</u>	4,15	3,48	-7,7	-9,1	-16,1

Источник: World Population Prospects: The 1994 Revision (готовящееся к публикации издание Организации Объединенных Наций), annex tables A.18 and A.19.

a/ См. примечание 5.

b/ См. примечание 2.

Такое снижение коэффициентов рождаемости было наиболее значительным в менее развитых регионах (16 процентов), где сохраняются относительно высокие показатели рождаемости. В этих регионах наиболее сильное снижение таких показателей отмечалось в странах Восточной и Юго-Восточной Азии, особенно в Китае, а также в Центральной и Южной Америке и Северной Африке. В тех же регионах, где снижение коэффициентов рождаемости происходило медленнее, т.е. в странах Африки к югу от Сахары и в Южной и Западной Азии, по имеющимся данным, эта тенденция тем не менее приобретает более широкий и устойчивый характер. В некоторых странах Африки к югу от Сахары показатели рождаемости, по-видимому, начинают снижаться. К числу таких стран относятся Мадагаскар, Руанда, Объединенная Республика Танзания, Намибия, Южная Африка и Мавритания. В других же странах, таких, как Гамбия, Замбия и Зимбабве, снижение коэффициента рождаемости происходит быстрее, чем прежде, а в тех странах, в которых снижение показателей рождаемости отмечалось и ранее, в частности в Кении и Ботсване, тенденция к снижению показателей рождаемости сохраняется. В Западной и Южной Азии стремительные изменения в области показателей рождаемости происходят в Исламской Республике Иран, в то время как в Индии и Непале показатели рождаемости продолжают снижаться прежними темпами, а в Бангладеш их снижение происходит быстрее, чем прежде.

/...

Важнейшим фактором, лежащим в основе такого снижения рождаемости является широко распространенная практика применения контрацептивов. В некоторых странах снижению показателей рождаемости также способствовало повышение возраста вступления в брак. Эти изменения, в свою очередь, являются результатом проводимой политики в области народонаселения и здравоохранения, а также повышения образовательного уровня женщин и других аспектов социально-экономического развития.

Среди более развитых регионов снижение рождаемости наиболее сильно проявляется в Восточной и Южной Европе. Снижение показателей рождаемости в Южной Европе является продолжением долгосрочной тенденции, за исключением Албании и бывшей Югославии. И напротив, в Восточной Европе снижение рождаемости непосредственно связано с политическими и социально-экономическими преобразованиями, которые там проводятся с конца 80-х годов (см. ниже).

### СПИД и коэффициенты смертности

В большинстве стран коэффициенты смертности продолжают снижаться, при этом средняя продолжительность жизни по миру в целом в 1990-1995 годах, по оценкам, составляла более 64 лет, что почти на полтора года больше, чем в 1985-1990 годах. Вместе с тем во многих странах Африки, расположенных к югу от Сахары, развитию этой тенденции препятствуют все более серьезные последствия распространения СПИДа. И хотя в отсутствие СПИДа можно было бы ожидать быстрого увеличения средней продолжительности жизни, в том числе в течение начала следующего столетия, предполагается, что все более тяжелые последствия СПИДа приведут к тому, что средняя продолжительность жизни перестанет увеличиваться и даже сократится. В результате этого разрыв в средней продолжительности жизни между этими странами и другими менее развитыми и более развитыми странами увеличится. В 15 странах, наиболее сильно пострадавших от СПИДа <sup>6/</sup>, смертность в результате заболеваний СПИДом, по оценкам, привела к снижению средней продолжительности жизни при рождении, по сравнению с прогнозом на 1990-1995 годы, на три года. В настоящее время она составляет всего 50 лет, причем, согласно прогнозам, будет оставаться на этом уровне до 2005 года включительно, в то время как в отсутствие СПИДа она была бы на восемь лет больше. В порядке сравнения следует отметить, что средняя продолжительность жизни во всех менее развитых странах в целом в период 1995-2005 годов, по прогнозам, возрастет с 62 до 65 лет.

Повышение смертности от СПИДа будет сдерживать рост населения в этих странах, хотя он и будет оставаться позитивным. По состоянию на 1995 год население этих стран насчитывает 221 миллион человек, что примерно на 2 миллиона человек, или на 1 процент, меньше той численности, которая имела бы место в отсутствие СПИДа (см. таблицу VIII.4). Согласно прогнозам, к 2005 году численность населения этих стран достигнет 292 миллионов человек, что примерно на 12 миллионов человек, или почти на 4 процента, меньше, чем она была бы в отсутствие СПИДа. И, более того, в странах, наиболее сильно пострадавших от СПИДа, - Замбии, Зимбабве и Уганде - численность населения будет на 6-7 процентов ниже, чем она была бы в отсутствие СПИДа.

---

<sup>6/</sup> К числу этих стран относятся Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Заир, Замбия, Зимбабве, Кения, Конго, Кот-д'Ивуар, Малави, Мозамбик, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Уганда и Центральноафриканская Республика.



Таблица VIII.4. Прогнозируемая численность населения с учетом и без учета СПИДа в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, в 1985-2005 годах

(Тыс. человек)

	1985 год	1990 год	1995 год	2000 год	2005 год
15 стран Африки, расположенных к югу от Сахары					
С учетом СПИДа	161 657	189 447	221 225	254 630	291 791
Без учета СПИДа	161 661	189 758	223 383	260 833	303 397
Разница в процентах	--	-0,2	-1,0	-2,4	-3,8
Всего в Замбии, Зимбабве и Уганде					
С учетом СПИДа	30 366	36 003	42 013	47 886	54 180
Без учета СПИДа	30 367	36 117	42 760	49 946	57 928
Разница в процентах	--	-0,3	-1,7	-4,1	-6,5

Источник: World Population Prospects: The 1994 Revision (готовящееся к публикации издание Организации Объединенных Наций), chart. IV.

#### Положение в странах с переходной экономикой

Политические и экономические преобразования в странах Восточной Европы оказали сильное воздействие на динамику населения в этом регионе, и в том числе на рождаемость, смертность и международную миграцию. Во-первых, произошло резкое снижение уровня рождаемости. В то время как во второй половине 80-х годов показатели рождаемости практически не изменились по сравнению с первой половиной 80-х годов, за период 1990-1995 годов коэффициент рождаемости снизился по сравнению с периодом 1985-1990 годов на 23 процента. Ввиду того, что во всех странах этого региона, за исключением Республики Молдовы, показатели рождаемости изначально были низкими, в настоящее время специальные коэффициенты рождаемости в этих странах не достигают уровня, обеспечивающего воспроизводство населения (примерно два ребенка на одну женщину). Подобное резкое снижение рождаемости имеет место во многих странах этого региона <sup>7/</sup>.

<sup>7/</sup> Аналогичные тенденции отмечались в Латвии, Литве и Эстонии, которые для целей демографического анализа отнесены к группе "североевропейских" стран.

Наряду со снижением рождаемости наблюдается увеличение смертности; по сравнению с 1985-1990 годами средняя продолжительность жизни при рождении в 1990-1995 годах сократилась. Такое ухудшение статистических показателей затронуло исключительно среднюю продолжительность жизни мужчин, в то время как средняя продолжительность жизни женщин несколько увеличилась. Если начавшееся в начале 80-х годов снижение средней продолжительности жизни мужчин было обусловлено смертностью в результате сердечно-сосудистых заболеваний, в начале 90-х годов увеличилась смертность от дегенеративных и инфекционных болезней и в силу таких внешних причин, как аварии и самоубийства.

Помимо прочего, в этом регионе также отмечалось значительное увеличение масштабов международной миграции, которое было вызвано тем, что бывшие восточноевропейские страны с централизованно планируемым хозяйством и государства, возникшие после распада бывшего Советского Союза, либерализовали свою политику в отношении выезда, а этнические конфликты явились причиной возникновения международной миграции населения. Чистая эмиграция населения из стран Восточной Европы, главным образом в Западную Европу (за исключением государств, входящих в Содружество Независимых Государств), существенно увеличилась: с 700 000 человек в 1985-1990 годах до 850 000 человек в 1990-1995 годах. Отмечалось также значительное увеличение масштабов миграции населения между европейскими государствами, образовавшимися после распада бывшего Советского Союза, причем для Латвии, Литвы и Эстонии была характерна чистая эмиграция, а для Российской Федерации и Украины - чистая иммиграция. Чистый отток населения из первой группы государств связан, главным образом, с эмиграцией в Российскую Федерацию этнического русского населения. Эмиграция населения из Российской Федерации и Украины происходит главным образом в Западную Европу, Израиль, Соединенные Штаты, а иммиграция - из других возникших после распада Советского Союза государств.

Распад бывшего Советского Союза также сильно повлиял на динамику населения в азиатских государствах - членах Содружества Независимых Государств. Тем не менее, несмотря на все более быстрое снижение рождаемости после 1990 года и чистый отток населения в период с 1985 года, темпы роста населения в этих странах оставались не просто положительными, а достаточно высокими. Это объясняется относительно высокими изначальными показателями рождаемости и дальнейшим увеличением продолжительности жизни. Так, в период 1990-1995 годов среднегодовые темпы роста населения во всех этих государствах, за исключением двух, превышали 1 процент, причем самые высокие темпы роста составляли почти 3 процента.

## Глава IX

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЖЕНЩИН

В "Обзоре мирового экономического положения", предшественнике нынешнего издания, несколько раз давались оценка и анализ социально-экономических достижений женщин и их вклада в экономическое развитие 1/. В преддверии четвертой Всемирной конференции по положению женщин: действия в интересах равенства, развития и мира, которая состоится в Пекине в сентябре 1995 года, положение женщин и их вклад в экономическое и социальное развитие занимают центральное место в международных дискуссиях. В настоящей главе освещаются некоторые основные тенденции в области образования, профессиональной подготовки и рынков труда 2/.

#### Образование и профессиональная подготовка

Образование является одним из наиболее важных средств получения женщинами знаний и навыков, позволяющих им полноценно участвовать в процессе развития и повышать собственный уровень жизни и уровень жизни своих семей. Несмотря на определенный прогресс, разрыв между достижениями мужчин и женщин в области образования все еще значителен.

Как показано в таблице IX.1, доля неграмотных среди женщин в возрасте 15 лет и старше, по оценкам, упала в последние десятилетия во всех регионах развивающихся стран. В Латинской Америке доля неграмотных среди женщин снизилась до 15 процентов, и разрыв в уровне неграмотности между мужчинами и женщинами относительно невелик. В то же время в Африке, Западной и Южной Азии доля неграмотных среди женщин значительно выше, чем в Латинской Америке, и разрыв между мужчинами и женщинами по-прежнему значителен.

Однако средние показатели, представленные в таблице IX.1, затушевывают значительные различия по странам, географическим районам и возрастным группам. Обычно чем выше общий уровень неграмотности в стране, тем больше разрыв в уровне неграмотности между мужчинами и женщинами. Это можно видеть, в частности, на диаграмме IX.1, где каждая страна представлена точкой и страны, находящиеся дальше от нуля (нулевого уровня неграмотности среди мужчин и женщин), как правило, находятся гораздо выше "линии равенства" (одинаковых уровней неграмотности среди мужчин и женщин).

---

1/ См. "Обзор мирового экономического положения, 1989 год" (E/1984/45), специальная тема I; "Обзор мирового экономического положения, 1990 год" (E/1990/55), специальная тема A; и "Обзор мирового экономического положения, 1991 год" (E/1991/75), глава IX, раздел A.

2/ Статистический отдел Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций в сотрудничестве с другими департаментами Секретариата Организации Объединенных Наций и специализированными учреждениями Организации Объединенных Наций подготовил большой доклад о нынешнем социально-экономическом положении женщин во всем мире, который во многом лег в основу настоящей главы, а именно - доклад "Женщины мира, 1995 год: тенденции и статистика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2).

Таблица IX.1. Доля неграмотных среди взрослого населения a/, 1980 и 1995 годы  
(В процентах)

	1980 год		1995 год <u>b/</u>	
	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
Регионы развитых стран <u>c/</u>	5	2	2	2
Страны Африки к югу от Сахары	71	48	53	33
Латинская Америка и Карибский бассейн	23	18	15	12
Северная Африка и Западная Азия <u>d/</u>	74	45	56	32
Восточная и Юго-Восточная Азия и Океания	42	20	24	9
Южная Азия	76	47	63	37

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и статистика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 4.1.

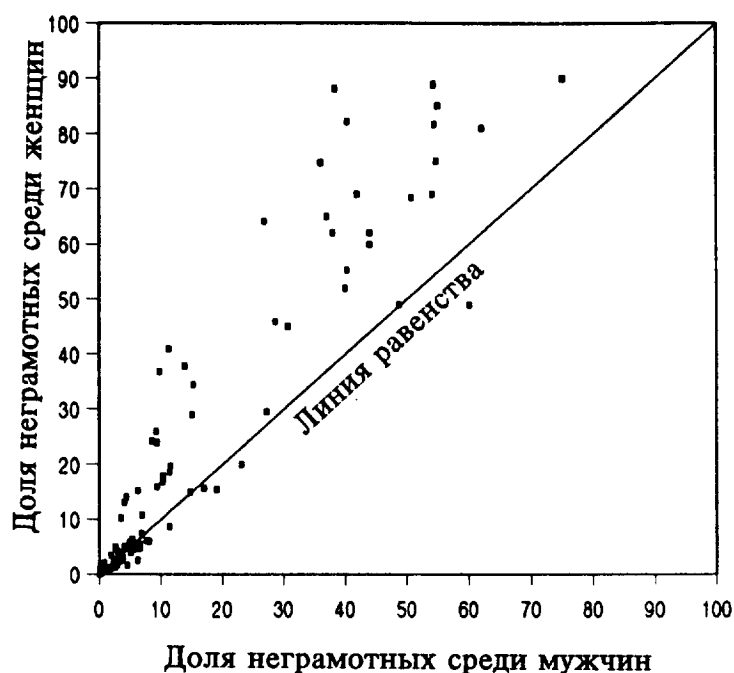
a/ В возрасте 15 лет и старше.

b/ Прогноз.

c/ Приближенные показатели.

d/ Включая также Джибути, Мавританию и Сомали.

Диаграмма IX.1. Соотношение уровня неграмотности среди мужчин и женщин в 1990 году а/  
(В процентах)



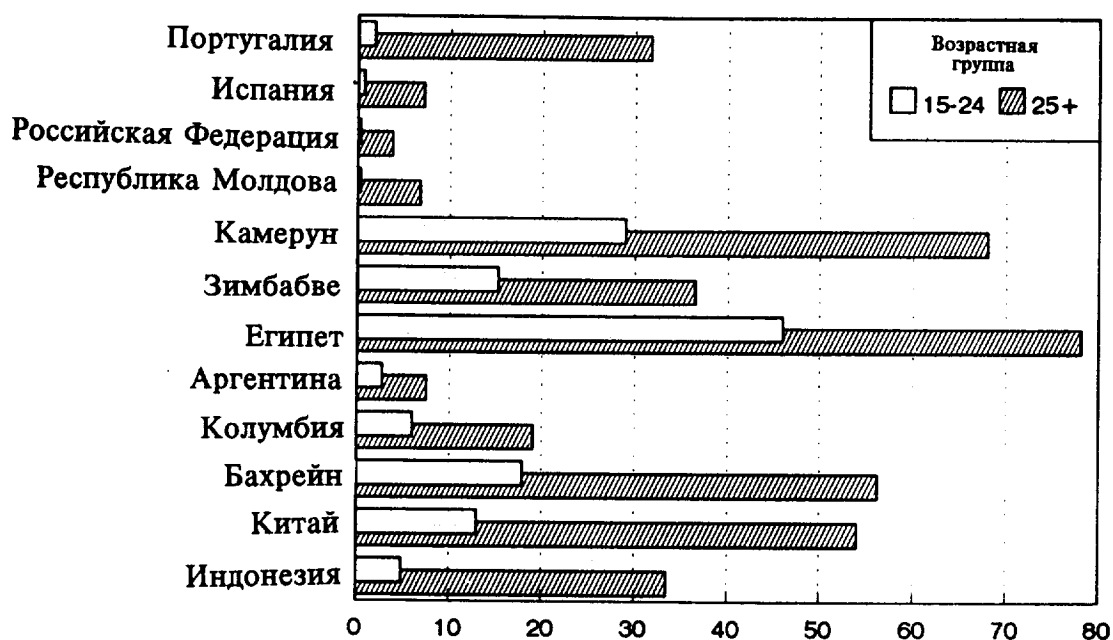
**Источник:** "Женщины мира, 1995 год: тенденции и статистика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), таблица 4.

а/ Доля неграмотных среди мужчин и женщин в возрасте от 15 до 24 лет.

Доля неграмотных среди женщин более старшего возраста, как правило, выше, чем среди более молодых женщин. В некоторых странах доля неграмотных среди женщин в возрасте 25 лет и старше более чем вдвое выше, чем среди женщин в возрасте от 15 до 24 лет. Чем старше женщины, тем больше разница. Однако, как показано на диаграмме IX.2 в отношении отдельных стран, по которым имелись достаточные данные, в странах с высокой долей неграмотных среди женщин в возрасте старше 25 лет, как правило, наблюдается также значительное падение уровня неграмотности среди более молодых женщин, что свидетельствует о значительном прогрессе, достигнутом в предоставлении женщинам возможностей для получения образования. Несмотря на это, в некоторых странах сохраняется непомерно высокая доля неграмотных в более молодой возрастной группе.

/...

Диаграмма IX.2. Доля неграмотных среди женщин по возрастным группам в отдельных странах (В процентах)



**Источник:** "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), таблица 4.

**Примечание:** Данные по большинству стран относятся к 1990 году.

Неравенство в возможностях получения образования существует также между женщинами, живущими в городских районах, и женщинами, проживающими в сельской местности, причем доля неграмотных в последней группе обычно гораздо выше, особенно в странах с низким и средним уровнем дохода. В этих странах доля неграмотных среди молодых женщин, проживающих в сельской местности, как правило, выше, чем в городах. Среди прочего, такое различие объясняется тем, что центральное правительство зачастую уделяет отдаленным сельским районам сравнительно мало политического внимания. Кроме того, сельские женщины находятся в относительно более неблагоприятном положении в плане получения образования ввиду существования в сельской местности более жестких традиционных и культурных представлений по сравнению с городскими районами и значительного спроса на рабочую силу для ведения натурального сельского хозяйства. Если мальчиков посылают учиться в школу, то девочкам приходится помогать своим матерям ухаживать за младшими детьми, собирать топливо и носить воду.

Хотя доля неграмотных среди взрослого женского населения в некоторых регионах по-прежнему высока, наблюдается прогресс в увеличении числа девочек, посещающих начальную и среднюю школу. Совокупные показатели количества учащихся начальной и средней школы, представленные в таблице IX.2, свидетельствуют о повышении общего процента учащихся начальной и средней школы среди женского населения. Общая доля учащихся среди женского населения за последнее десятилетие увеличилась в большинстве регионов развивающихся стран, за исключением Океании, - и во многих случаях она росла быстрее, чем среди мужского населения. В Латинской Америке и Восточной, Юго-Восточной и Западной Азии процент учащихся среди женского и мужского населения примерно одинаков. В то же время в Южной Азии, несмотря на более быстрый рост процента учащихся среди женского населения по сравнению с мужским, разрыв остается значительным.

Таблица IX.2. Число учащихся начальной и средней школы на 100 детей школьного возраста, 1980 и 1990 годы

	1980 год		1990 год	
	Девочки	Мальчики	Девочки	Мальчики
Западная Европа и другие регионы развитых стран	92	92	99	98
Восточная Европа	91	92	90	89
Северная Африка	50	74	67	82
Страны Африки к югу от Сахары	38	52	44	55
Латинская Америка и Карибский бассейн	77	78	83	81
Восточная Азия	86	89	91	92
Юго-Восточная Азия	72	77	74	77
Южная Азия	32	55	43	59
Западная Азия	71	82	84	89
Океания	61	65	59	66

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 4.5.

Несмотря на достигнутый прогресс, число стран, где совокупный процент учащихся начальной и средней школы среди девочек равен аналогичному показателю среди мальчиков или превышает его, по-прежнему незначительно. В 1990 году число таких стран достигло 48 (из 118, по которым имелись данные), по сравнению с 37 странами в 1980 году (см. таблицу IX.3). В ряде стран процент учащихся снизился ввиду прекращения роста или сокращения количества учащихся в результате ухудшения экономических условий и действия других неблагоприятных факторов в этих странах в последнее десятилетие.

**Таблица IX.3. Число стран, где общий процент учащихся начальной и средней школы среди женского населения был равен аналогичному показателю среди мужского населения или превышал его, в 1980 и 1990 годах**

Регион/группа	1980 год	1990 год	Число стран, по которым имеются данные за оба указанных года
Развитые страны Европы и Восточная Европа	17	22	30
Африка	2	3	41
Латинская Америка и Карибский бассейн	11	12	16
Азия и Тихий океан	7	11	31
Всего	37	48	118

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), таблица 4.

Растет также число женщин, обучающихся в высших учебных заведениях, и в 1990 году в некоторых регионах (Восточная Европа, развитые страны за пределами Западной Европы, Латинская Америка и Карибский бассейн и Западная Азия) они превзошли по численности мужчин. Однако, как можно видеть из таблицы IX.4, в странах Африки к югу от Сахары и Южной Азии их по-прежнему значительно меньше.



Таблица IX.4. Число женщин на 100 мужчин, обучающихся в высших учебных заведениях, 1970 и 1990 годы

	1970 год	1990 год
Регионы развитых стран		
Западная Европа	52	93
Другие развитые страны	53	104
Восточная Европа	78	103
Регионы развивающихся стран		
Северная Африка	24	63
Страны Африки к югу от Сахары	20	34
Центральная Америка	93	103
Южная Америка	56	100
Карибский бассейн	69	140
Восточная Азия	37	71
Юго-Восточная Азия <u>а/</u>	45	58
Южная Азия	36	38
Западная Азия	56	113
Океания	..	87

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 4.10.

а/ Без учета Филиппин, где это соотношение составляло 126 в 1970 году и 143 в 1990 году.

#### Трудовая деятельность, участие в рабочей силе и занятость

За последние 25 лет доля женщин в рабочей силе несколько увеличилась, за исключением стран Африки к югу от Сахары, где она слегка снизилась (с 39 процентов в 1970 году до 38 процентов в 1990 году), и стран Центральной Азии, где она также слегка снизилась (с 45 процентов в 1970 году до 44 процентов в 1990 году). Наиболее заметный прирост отмечался в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна, Западной Европе, Южной Азии и Северной Африке (см. таблицу IX.5). Однако в последнем из указанных регионов этот показатель оставался самым низким - 21 процент в 1990 году.

/...

Таблица IX.5. Доля женщин среди работающего взрослого населения а/  
в 1970 и 1990 годах

	1970 год	1990 год
Развитые страны	33	42
Восточная Европа	44	47
Развивающиеся страны		
Северная Африка	9	21
Страны Африки к югу от Сахары	39	38
Латинская Америка	20	34
Карибский бассейн	32	43
Восточная Азия	40	41
Юго-Восточная Азия	35	40
Южная Азия	20	35
Центральная Азия	45	44
Западная Азия	19	25
Океания	31	36

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 5.4А.

а/ В возрасте 15 лет и старше.

Половая структура рабочей силы находит свое отражение в различиях между уровнями экономической активности мужчин и женщин, причем для женщин этот показатель обычно ниже, чем для мужчин з/. В 1990 году показатели уровня экономической активности мужчин характеризовались незначительными различиями по регионам, колеблясь в пределах от 75 процентов в Восточной Европе до 87 процентов в странах Африки к югу от Сахары. Показатели же доли занятых среди женщин отличались гораздо большим разбросом: от 21 процента в Северной Африке до 58 процентов в Восточной Европе. Такой разброс отчасти объясняется культурными особенностями в отношении к женщинам, работающим вне дома, и, в меньшей степени, степенью экономического развития и возможностями получения оплачиваемой работы по найму в соответствующих странах.

з/ Проведение измерений в этой области сопряжено с серьезными проблемами, касающимися определений, методологии и сбора данных. Например, Международная организация труда (МОТ) отмечает, что показатели активности женщин зачастую несопоставимы на международном уровне в силу отсутствия стандартизированного подхода к учету лиц, занимающихся неоплачиваемым трудом, при определении экономически активного населения в различных странах (см. ILO, Yearbook of Labour Statistics (1992, Geneva), p. 3).

/...

За прошедшие 25 лет доля занятых среди женщин оставалась на стабильном уровне порядка 57 процентов в Восточной Европе; снизилась в странах Африки к югу от Сахары и Восточной Азии, а во всех остальных регионах - повысилась (см. таблицу IX.6). В 80-е годы во многих регионах доля занятых среди женщин возрастала более высокими темпами, чем в 70-е годы. Это, возможно, объясняется увеличением числа возглавляемых женщинами домашних хозяйств и, следовательно, ростом необходимости материального обеспечения ими своих семей; миграцией мужчин, в результате чего у женщин появляются возможности трудоустройства; и снижением уровня рождаемости. С другой стороны, снижение доли занятых среди женщин в странах Африки к югу от Сахары с 57 процентов в 1970 году до 53 процентов в 1990 году, возможно, объясняется застоєм и спадом в экономике этих стран.

Таблица IX.6. Доля экономически активных женщин среди всех женщин  
 взрослого возраста, 1970, 1980, 1990 годы

(В процентах)

	1970 год	1980 год	1990 год
<b>Развитые страны</b>			
Западная Европа	37	42	51
Прочие страны	40	46	54
Восточная Европа	56	56	58
<b>Развивающиеся страны</b>			
Северная Африка	8	12	21
Страны Африки к югу от Сахары	57	54	53
Латинская Америка	22	25	34
Карибский бассейн	38	42	49
Восточная Азия	57	58	56
Юго-Восточная Азия	49	51	54
Южная Азия	25	24	44
Центральная Азия	55	56	58
Западная Азия	22	26	30
Океания	47	46	48

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 5.4С.

Распределение работающих женщин по видам экономической деятельности весьма значительно отличается от характера распределения работающих мужчин. Основная масса работающих женщин, как правило, концентрируется в одном секторе (за исключением Восточной Азии, для которой характерно более равномерное распределение работающих женщин по различным секторам). Женщины, как правило, преобладают в сфере услуг (развитые страны, страны Латинской Америки и Карибского бассейна, Западной Азии и Океании) и в сельском хозяйстве (страны Африки к югу от Сахары и Южной Азии) (см. таблицу IX.7). В наименьшей степени женщины представлены, как правило, в промышленности. С другой стороны, работающие мужчины преобладают в промышленности.

Таблица IX.7. Распределение работающих женщин и мужчин по секторам экономики, 1994 год

(В процентах)

	Женщины			Мужчины		
	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
<b>Развитые страны</b>						
Западная Европа	7	20	73	8	44	48
Прочие страны	5	19	77	6	38	55
Восточная Европа	17	35	48	20	45	45
<b>Развивающиеся страны</b>						
Северная Африка	25	29	46	27	33	40
Страны Африки к югу от Сахары	75	5	20	61	15	23
Центральная Америка	7	19	74	41	23	36
Южная Америка	10	14	76	27	28	45
Карибский бассейн	11	12	77	23	28	49
Восточная Азия	35	29	36	29	34	37
Юго-Восточная Азия	42	16	42	47	19	34
Южная Азия	55	25	20	59	14	27
Центральная Азия	33	20	47	34	31	35
Западная Азия	23	15	61	19	33	48
Океания	21	13	66	27	29	44

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 5.7.

/...

Род занятий женщин и мужчин всегда был различным. Женщины нередко занимаются теми видами деятельности, которые в настоящее время теряют престижность и поэтому менее хорошо оплачиваются, в то время как в более престижных профессиях преобладают мужчины. Женщины недопредставлены среди административных работников, управленческого аппарата, на транспорте и в сфере производства, и в то же время они составляют большинство среди канцелярских работников, в сфере услуг и на более низких должностях сотрудников категории специалистов и технических сотрудников (см. таблицу IX.8.).

Таблица IX.8. Доля женщин в основных профессиональных группах, 1990 год

(В процентах)

	Специалисты, технические сотрудники и работники смежных специальностей	Административные и управленческие работники	Канцелярские работники и работники смежных специальностей; работники сферы услуг	Работники торговой сферы	Работники производственной и смежных областей; операторы транспортного оборудования и рабочие
<b>Развитые страны</b>					
Западная Европа	50	18	63	48	16
Прочие страны	44	32	69	41	22
Восточная Европа	56	33	73	66	27
<b>Развивающиеся страны</b>					
Северная Африка	29	9	22	10	10
Страны Африки к югу от Сахары	36	15	37	52	20
Латинская Америка	49	23	59	47	17
Карибский бассейн	52	29	62	59	21
Восточная Азия	43	11	48	42	30
Юго-Восточная Азия	48	17	48	53	21
Южная Азия	32	6	20	8	16
Западная Азия	37	7	29	12	7
Океания	41	18	52	53	17

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 5.16.

/...

Женщины сталкиваются с серьезными трудностями, пытаясь использовать полученное ими образование для улучшения своего экономического положения. Этот факт, например, наглядно подтверждает тенденции в области преподавательской деятельности. На более ранних этапах экономического развития мужчины занимали основную долю должностей преподавателей на всех уровнях, однако сейчас они переходят на вновь создаваемые и более высокооплачиваемые должности в системе среднего и высшего образования, а освобождающиеся менее высокооплачиваемые места занимают женщины. Чем выше уровень образования, тем реже встречаются женщины среди преподавательского состава. В развитых странах женщины составляют около четверти всех преподавателей университетов и при этом 75 процентов всех преподавателей системы начального образования (см. таблицу IX.9).

Таблица IX.9. Доля женщин среди преподавателей с разбивкой по уровню обучения, 1990 год

(В процентах)

	Начальное образование	Среднее образование	Университеты и эквивалентные им заведения, имеющие право на присвоение ученой степени
Регионы развитых стран	75	51	26
Регионы развивающихся стран			
Северная Африка	48	35	23
Страны Африки к югу от Сахары	39	23	15
Страны Латинской Америки и Карибского бассейна	73	52	32
Восточная Азия	67	45	26
Юго-Восточная Азия	57	51	31
Южная Азия	34	26	20
Западная Азия	56	45	22
Океания	54	40	23

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 4.11.

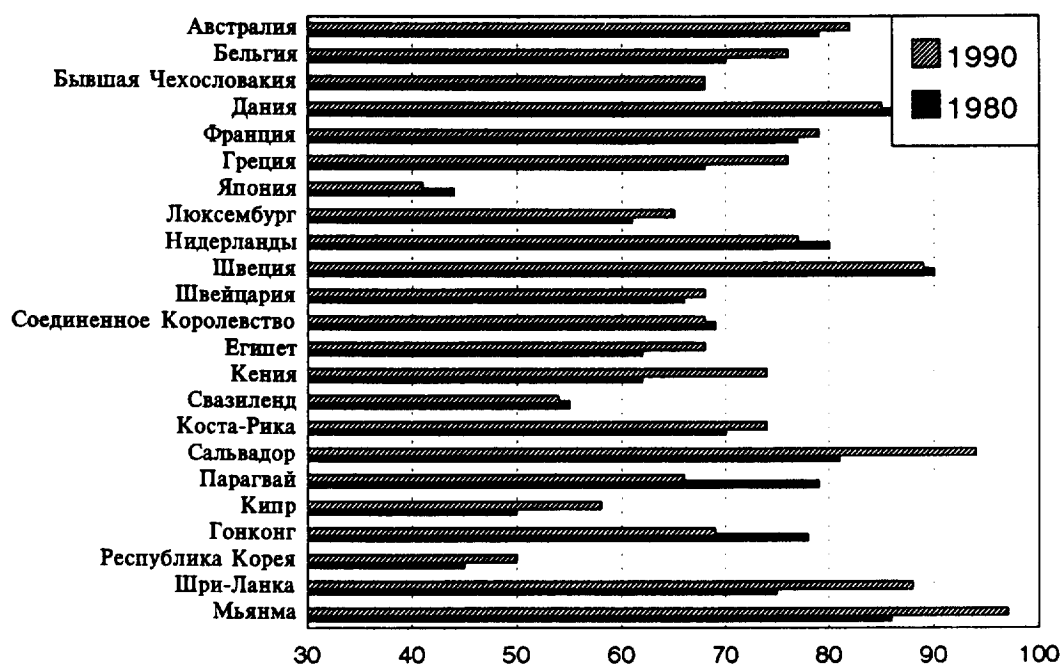
Сегрегация по признаку пола существует как в области распределения мужчин и женщин по профессиональной иерархии, так и в рамках каждой профессиональной категории. Сегрегация в области занятости связана с такими факторами, как профессиональные навыки, ответственность, оплата, статус и полномочия. По сравнению с мужчинами женщины располагают меньшими возможностями в области образования для получения соответствующих профессиональных навыков, позволяющих получить более

/...

высокооплачиваемую работу. Виды занятий, где преобладают женщины, менее привлекательны по сравнению с "мужскими" профессиями с точки зрения оплаты, пособий, гарантированности трудового договора и возможностей повышения по службе.

Во многих странах за прошедшее десятилетие разрыв в уровнях заработной платы мужчин и женщин сократился; однако значительная разница по-прежнему сохраняется. Например, во всех странах, включенных в диаграмму IX.3, заработная плата женщин в обрабатывающей промышленности была ниже заработной платы мужчин. Эта разница может быть значительной, как в случае с Японией, где женщины, занятые в обрабатывающей промышленности, в 1990 году обычно получали лишь 40 процентов от среднего заработка мужчин. Женщины, работающие в обрабатывающей промышленности, как правило, заняты

**Диаграмма IX.3. Соотношение заработной платы женщин и мужчин в обрабатывающей промышленности, 1980 и 1990 годы (В процентах)**



**Источник:** "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), диаграмма 5.20.

лишь в ограниченном круге отраслей, являющихся обычно трудоемкими (например, в швейной и пищевой промышленности). Кроме того, они нередко занимают рабочие места, имеющие низкий профессиональный статус: 67 процентов из них относятся к категории рабочих, и только 5 процентов занимают профессионально-технические должности. Менее 2 процентов женщин в обрабатывающей промышленности занимают административные и управленческие должности 4/.

Еще одним важным фактором, объясняющим низкий уровень доходов женщин, является занятость в течение неполного рабочего дня. Женщины значительно чаще мужчин работают в течение неполного рабочего дня. Однако работы, выполняемые в течение неполного рабочего дня, обычно требуют меньших профессиональных навыков и характеризуются более низким уровнем заработной платы и пособий, чем работа на полной ставке. К числу других факторов относятся препятствия юридического характера и распределение семейных обязанностей.

Значительная часть рабочей силы развивающихся стран занята в неформальном секторе. В странах Африки, по которым имеется информация, за исключением Египта, около или более одной трети работающих женщин, занятых вне сельского хозяйства, трудятся в неформальном секторе. В некоторых африканских странах неформальный сектор является основным работодателем, на который приходится свыше 50 процентов работающих женщин. Хотя в других регионах развивающегося мира относительная важность неформального сектора в качестве источника занятости является менее значительной, в этих регионах на него также приходится значительная доля несельскохозяйственной рабочей силы (см. таблицу IX.10). Тот факт, что за исключением некоторых стран доля женщин в этом секторе больше доли мужчин, свидетельствует о трудностях, с которыми сталкиваются женщины при трудоустройстве в формальном секторе. Кроме того, доходы в неформальном секторе обычно ниже и менее надежны, чем в формальном секторе.

---

4/ "Women in Changing Global Economy: 1994 World Survey on the Role of Women" (United Nations publication, Sales No. E.95.IV.1), subsection 4, "Women in manufacturing".



Таблица IX.10. Доля несельскохозяйственной рабочей силы, занятой в неформальном секторе в отдельных странах, с разбивкой по женщинам и мужчинам

(В процентах)

Страна	Год	Женщины	Мужчины
Бурунди	1990	32	21
Конго	1984	57	25
Египет	1986	3	21
Гамбия	1983	62	25
Мали	1990	34	45
Замбия	1986	72	29
Бразилия	1990	21	19
Коста-Рика	1984	8	19
Гондурас	1990	34	21
Ямайка	1988	28	25
Мексика	1992	15	22
Уругвай	1985	15	17
Венесуэла	1992	21	23
Индонезия	1985	65	41
Ирак	1987	5	11
Республика Корея	1989	41	48
Малайзия	1986	24	17
Катар	1986	0	1
Сирийская Арабская Республика	1991	24	12
Турция	1985	7	21
Фиджи	1986	10	15

Источник: "Женщины мира, 1995 год: тенденции и политика" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.VII.2), таблица 5.2.

## Глава X

### ТЕХНОЛОГИИ, ОПЕК И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕФТИ

После резкого падения в 1986 году цены на нефть колебались в пределах от 16 до 20 долл. США за баррель, за исключением короткого периода времени в 1990 году <sup>1/</sup>. Вместе с тем в последние несколько лет цены на нефть стали колебаться в более низком пределе, составляющем от 13 до 18 долл. США. Представляется, что нынешний предел колебания цен соответствует тому их уровню, который позволит большинству крупных производителей нефти сохранять рентабельность на протяжении многих предстоящих лет, в то время как все большее и большее число небольших производителей с высокими издержками, особенно в Соединенных Штатах Америки, могут быть вытеснены с рынка. Эта новая ситуация стала следствием снижения затрат на проведение поисково-разведочных работ и разработку месторождений в сочетании с дерегулированием, приватизацией и открытием рынков энергоносителей в ряде нефтедобывающих стран. Одновременно с этим, как представляется, на рынке существенно ослабло влияние Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК), и ее возможности диктовать цены, судя по всему, сузились. Несмотря на это, деятельность ОПЕК остается одним из основных факторов, определяющих положение на мировом рынке нефти, и вероятно, что влияние этого фактора будет возрастать в среднесрочной перспективе по мере повышения мирового спроса на нефть.

#### Особенности мирового рынка нефти на нынешнем этапе

В условиях расширения спотовых и фьючерсных рынков сырой нефти различных сортов динамика цен на нефть начала в большей степени походить на динамику цен на другие сырьевые товары. Цены на большинство сортов сырой нефти, как правило, изменяются вслед за ценами на определенные базисные сорта с высоким удельным весом на рынке, в первую очередь сорта "Брент" и "Западнотехасская промежуточная". Расширение объема фьючерсных операций сделало рынок нефти более транспарентным в том смысле, что сейчас нефтяной сектор более быстро реагирует на сдвиги в спросе или предложении. Однако часто вследствие того, что участники торговли стремятся быстро получить прибыль, на торговлю нефтью влияют слухи или домыслы, причем это влияние иногда основательно потрясает рынок.

Вместе с тем представляется, что расширение таких рынков, став причиной более частых, чем в предшествующие годы, краткосрочных колебаний в обычных условиях также в основном смягчает, а не усиливает последствия внезапных резких сокращений предложения. Например, это было продемонстрировано реагированием нефтяного рынка на события в ходе войны в Заливе в 1990-1991 годах, когда цены на нефть резко повысились в первые месяцы после вторжения, однако затем быстро упали до прежнего уровня и оставались низкими в разгар кризиса, поскольку снизилась степень неопределенности в том, что касалось способности Ирака нанести ущерб мощностям по добыче нефти в Саудовской Аравии. С тех пор цены на нефть оставались на низком уровне и продолжали снижаться каждый год, несмотря на сохранение эмбарго в отношении иракской нефти и сокращение экспорта нефти из бывшего Советского Союза.

---

<sup>1/</sup> Под ценами на нефть понимаются средние цены спотового рынка на сырую нефть семи сортов, добываемую в странах ОПЕК.

По мнению многих специалистов по рынку нефти, эти тенденции означают, что в качестве фактора, определяющего уровень цен на нефть, все более широко выступают основные рыночные силы, а не ОПЕК. Действительно, увеличение добычи нефти в странах, не являющихся членами ОПЕК, привело к снижению спроса на нефть, добываемую в странах ОПЕК. Не желая играть роль вспомогательного поставщика и стремясь не потерять свою долю рынка, члены ОПЕК часто продолжают добывать нефть в объемах, близких к их квотам, создавая избыточные предложения. Поскольку нефтяной рынок реагирует на избыточное предложение, цены и поступления начинают снижаться, что заставляет производителей добывать нефть даже в еще больших объемах, с тем чтобы поступления достигли намеченного уровня, несмотря на падение цен. Это усугубляет избыточность предложения и оказывает на цены дополнительное давление в сторону понижения. При таком сценарии тенденция цен к снижению сменится на противоположную лишь тогда, когда страны ОПЕК значительно сократят добычу или когда спрос на добываемую ими нефть существенно повысится.

Однако даже если сделать вывод о том, что ОПЕК более не является столь могущественной, как в прошлом, из этого по-прежнему не будет вытекать, что нынешний уровень цен на нефть является результатом взаимодействия спроса и предложения на рынке конкурирующих продавцов. В условиях действительно конкурентного рынка уровень цен был бы гораздо ниже. При конкуренции на рынке цены истощимых ресурсов определяются предельными затратами на их добычу, которые при нынешнем объеме мировой добычи нефти по крайней мере на треть ниже нынешних цен на нее (см. раздел, посвященный кривой предложения нефти, ниже). Поэтому, хотя возможно, что ОПЕК частично утратила контроль над ценами, было бы неправильным считать, что она не имеет отношения к установлению мировых цен на нефть. ОПЕК по-прежнему является единственной силой, поддерживающей цены на уровне, который достаточно высок для того, чтобы позволять частично замещать истощающиеся запасы в странах с относительно высокой себестоимостью добычи, таких, как Соединенные Штаты <sup>2/</sup>.

Фактически, доля стран ОПЕК в объеме мировой добычи нефти увеличивается, особенно с 1986 года. Более низкие цены на нефть в сочетании с усиленной разработкой и истощением базы запасов в крупных странах-производителях ускорили снижение объема добычи, особенно в Соединенных Штатах. Кроме того, по причине сокращения объема инвестиций и проблем с техническим обслуживанием и ремонтом оборудования на нефтяных месторождениях с 1988 года объем добычи нефти в Российской Федерации снизился на 5 млн. баррелей в день. Размеры этого снижения превышают общий объем добычи в любой стране мира, кроме Саудовской Аравии и Соединенных Штатов. В сочетании со снижением объема добычи в Соединенных Штатах это более чем компенсировало заметное увеличение добычи в Северном море и в ряде развивающихся стран, не являющихся членами ОПЕК, в первую очередь в Йемене, Колумбии, Малайзии, Омане и Сирийской Арабской Республике. В результате этого общий объем добычи нефти в не входящих в ОПЕК странах до 1993 года хоть и не значительно, но неуклонно снижался.

---

<sup>2/</sup> См. John Lichtblau, "Forecasting oil trends: mirrors or telescopes", документ, представленный на девятой Азиатско-тихоокеанской нефтяной конференции (АППЕК'93), Сингапур, 13 сентября 1993 года.

Несмотря на это, в 1994 году произошло общее увеличение объема добычи нефти в не входящих в ОПЕК странах, и ожидается, что он будет продолжать увеличиваться на протяжении оставшейся части нынешнего десятилетия. Хотя перспективы динамики объема добычи нефти в Соединенных Штатах и бывшем Советском Союзе по-прежнему характеризуются значительной неопределенностью, вероятно, что он еще более сократится, прежде чем начать увеличиваться во второй половине 90-х годов. В противоположность этому объем добычи нефти в Северном море и Канаде будет, скорее всего, продолжать увеличиваться на протяжении ряда ближайших лет. Добыча также будет, скорее всего, увеличиваться в Мексике и Китае, и масштабы ее увеличения будут зависеть от объема инвестиций в новые производственные мощности. В Аргентине, Бразилии, Вьетнаме, Йемене, Колумбии, Омане, Папуа-Новой Гвинее, Сирийской Арабской Республике и Эквадоре объем добычи будет также продолжать увеличиваться, в то время как во многих африканских странах он будет зависеть от масштабов участия иностранных нефтяных компаний в разведке и освоении месторождений.

Это означает, что, хотя возросший мировой спрос в конечном счете вновь придется удовлетворять за счет поставок нефти из стран ОПЕК, частично он будет удовлетворяться также за счет постепенного увеличения добычи в ряде не входящих в ОПЕК нефтедобывающих стран. В настоящее время мощности стран ОПЕК по добыче нефти оцениваются на уровне примерно 30 млн. баррелей в день, а к 2000 году в зависимости от объема резервных мощностей прогнозируется их увеличение до 34-40 млн. баррелей в день. Для столь существенного расширения мощностей потребуются крупные инвестиции - вероятно, превышающие 40 млрд. долл. США <sup>3/</sup>, - финансировать которые многие члены ОПЕК могли бы только совместно с иностранными нефтяными компаниями. Однако как показывает опыт недавнего прошлого, расширение мощностей может не быть синхронизированным с ростом спроса, и вероятно, что в отдельные периоды предложение будет избыточным или недостаточным, приводя к колебанию цен. Вместе с тем не вызывает сомнения, что в конечном итоге очень значительные по объему запасы нефти в странах Ближнего Востока, добыча которых не связана с большими затратами, будут осваиваться.

В 1950 году объем мировых запасов нефти оценивался на уровне, составлявшем лишь 76 млрд. баррелей. К концу 1979 года он увеличился до 640 млрд. баррелей, а к концу 1994 года - до 1000 млрд. баррелей (см. таблицу X.1). Оценки вероятного увеличения объема доказанных запасов колеблются в широких пределах, но если использовать консервативный подход, то его можно оценить в пределах 500-1000 млрд. баррелей. Однако наиболее важным является тот факт, что более трех четвертей нынешних

---

<sup>3/</sup> Если предположить, что в странах Ближнего Востока для увеличения объема добычи на 1 баррель в день требуется в среднем инвестировать примерно 4000 долл. США, то тогда для увеличения объема добычи на 10 млн. баррелей в день в общей сложности потребуется инвестировать 40 млрд. долл. США. Следует отметить, что оценочная величина затрат на увеличение объема добычи нефти в странах Ближнего Востока на 1 баррель в день колеблется от менее 1000 долл. США до более 10 000 долл. США. Профессор Моррис Э. Эделман считает, что величина фактических затрат ближе к нижней границе указанного предела. Более подробную информацию см. в М.А. Adelman, The Economics of Petroleum Supply (Cambridge, Massachusetts, MIT Press, September 1993).

доказанных мировых запасов нефти находится в странах ОПЕК, а около двух третей приходится на долю пяти ближневосточных стран: Ирака, Исламской Республики Иран, Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов и Саудовской Аравии. Последним странам повезло вдвойне, поскольку их преимуществом также являются самые низкие показатели себестоимости добычи. При сохранении объема добычи на нынешнем уровне коэффициент кратности запасов - показатель, обычно используемый для примерного определения времени, на которое хватит запасов, - составляет 84 года для стран ОПЕК и лишь 18 лет для других стран. На Ближнем Востоке коэффициент кратности запасов составляет 97 лет. В противоположность этому в Соединенных Штатах его величина равна лишь 9,5 года.

Таблица X.1. Объем мировых доказанных запасов нефти, 1979 и 1994 годы

	Конец 1979 года		Конец 1994 года	
	В млн. баррелей	В процентах от общемирового объема	В млн. баррелей	В процентах от общемирового объема
Развитые страны с рыночной экономикой	58 796	9,2	45 880	4,6
Страны с переходной экономикой	70 000	10,9	59 196	5,9
Развивающиеся страны	512 545	79,9	894 685	89,4
Страны - члены ОПЕК	435 611	67,9	770 249	77,0
Кувейт	68 530	10,7	96 500	9,7
Иран (Исламская Республика)	58 000	9,0	89 250	8,9
Ирак	31 000	4,8	100 000	10,0
Саудовская Аравия	166 480	26,0	261 203	26,1
Объединенные Арабские Эмираты	29 411	4,6	98 100	9,8
Другие страны ОПЕК	82 190	12,8	125 196	12,5
Не входящие в ОПЕК развивающиеся страны	69 930	10,9	124 436	12,4
Все страны <u>а/</u>	641 341	100,0	999 761	100,0

Источник: ДЭСИАП ООН на основе выпусков Oil and Gas Journal от 24 декабря 1979 года и 26 декабря 1994 года.

а/ В связи с округлением итоговые данные могут не сходиться.

#### Важность совершенствования технологий

В последние годы в мировой нефтяной промышленности сохранялись высокие показатели чистой прибыли, что в первую очередь относится к первичным секторам в странах, помимо Соединенных Штатов, и несмотря на падение цен на нефть резкого сокращения объема добычи удалось избежать. Основными факторами, объясняющими эту

/...

устойчивую рентабельность, являются сокращение эксплуатационных затрат и повышение эффективности и производительности труда, обеспеченное за счет быстрого распространения и применения новых технологий во всех секторах нефтяной промышленности. Влияние технологических новшеств на базу запасов и общую себестоимость добычи нефти было существенным. Благодаря технологическому прогрессу в настоящее время можно с большей точностью обнаруживать месторождения нефти и осуществлять ее добычу как никогда эффективно. Новые технические средства и углубление и расширение научных знаний о нашей планете приносят результаты, которые всего лишь несколько лет назад едва ли можно было себе представить. Крупнейшие нефтяные компании постоянно используют новейшие технологические достижения, которые позволяют проводить более точную оценку нефтяных месторождений и с большей точностью обнаруживать потенциальные запасы, что снижает себестоимость добычи нефти на новых месторождениях.

#### Снижение затрат на поисково-разведочные работы

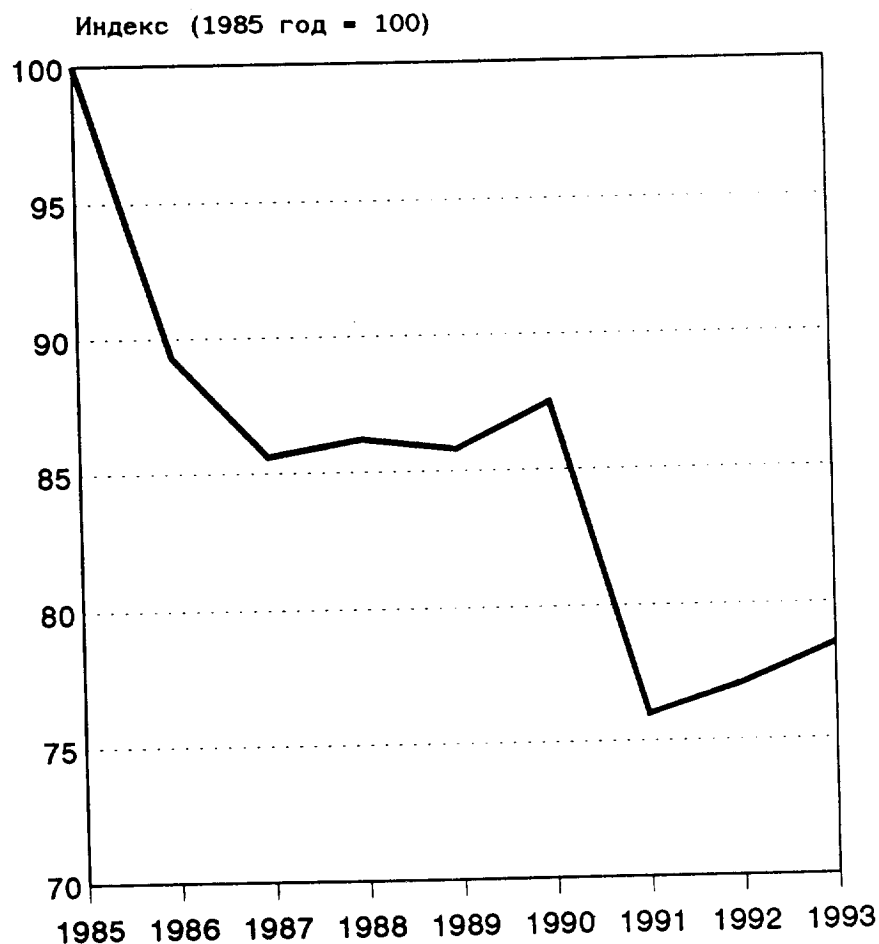
В 1986 году ОПЕК попыталась вернуть себе долю рынка, которая постепенно отошла к другим производителям. В результате этого цены на нефть упали наполовину и началась программа структурной перестройки, в результате которой в нефтяной промышленности были существенно снижены производственные затраты. Хотя степень перестройки на уровне глобального агрегирования определить нелегко, представляется, что масштабы изменений хорошо иллюстрирует динамика затрат на разработку месторождений нефти в Соединенных Штатах, данные о которой приводятся на диаграмме X.1. Резкое падение цен на нефть в 1986 году вынудило производителей нефти заняться переоценкой своей деятельности и разработать стратегии на будущее. Практически все действующие сегодня нефтяные компании приняли активные меры по структурной перестройке, связанные со снижением производственных издержек. В значительной мере снижение эксплуатационных затрат явилось результатом расширения мощностей по добыче нефти, обеспеченного быстрым совершенствованием технологий добычи. Важными факторами, приведшими к снижению затрат, также являлись снижение ставок налогов на добычу и объема рентных платежей за право разработки месторождений, а также существенное сокращение рабочей силы, размеры которого колебались от 20 до 40 процентов. Например, в Соединенных Штатах в период между 1985 и 1992 годами число занятых в первичных секторах нефтяной промышленности снизилось на 40 процентов <sup>4/</sup>.

Последствия внедрения новых технологий были существенны, особенно в том, что касается снижения затрат на проведения поисково-разведочных работ и эксплуатационных затрат на добычу нефти. Хотя технологии добычи нефти совершенствовались с того момента, когда в 1861 году была пробурена первая нефтяная скважина, последствия их совершенствования были особенно ярко выраженными в последние несколько лет вследствие быстрого прогресса в области компьютерной

---

<sup>4/</sup> Kevin Forbes, Joan Heinkel and Ernest Zampelli, "Productive efficiency in the upstream oil and gas industry", документ, представленный на шестнадцатой ежегодной Североамериканской конференции Ассоциации по вопросам экономики энергетики Соединенных Штатов и Международной ассоциации по вопросам экономики энергетики, Даллас, Техас, 6-9 ноября 1994 года.

Диаграмма Х.1. Эксплуатационные затраты на месторождениях нефти в Соединенных Штатах, 1985-1993 годы



Источник: United States Department of Energy, *Costs and Indices for Domestic Oil and Gas Field Equipment and Production Operations, 1990 through 1993* (Washington, D.C., July 1994).

техники. В настоящее время уровень затрат международных нефтяных компаний на поисково-разведочные работы и освоение месторождений значительно ниже, чем аналогичный показатель в начале 80-х годов. Для обнаружения и добычи нефти нефтяные компании бурят меньше скважин, чем всего лишь несколько лет назад. Несмотря на это, многим из этих компаний удалось сохранить на неизменном уровне и даже увеличить объем контролируемых ими разведанных запасов нефти. Технологический прогресс привел не только к снижению затрат на поисково-разведочные работы и освоение месторождений и повышению эффективности и производительности труда. Его следствием стало также открытие большего числа новых нефтяных месторождений. Кроме того, компании

/...

переориентировали свою деятельность на проведение поисково-разведочных работ и освоение месторождений в более перспективных районах. Результатом этого стало отмечавшееся выше увеличение объема мировых достоверных запасов нефти.

К числу технических и технологических средств и методов разведки и добычи нефти, революционизировавших нефтяную промышленность в последние годы, относятся трехмерная сейсморазведка, дистанционное зондирование, горизонтальное бурение, бурение инструментами малого диаметра, скважинные исследования в процессе бурения, морские платформы с натяжным вертикальным якорным креплением, моделирование продуктивных пластов, а также более совершенные методы оценки процессов гидрофильного и гидрофобного взаимодействия. Появление многих из этих технических и технологических новшеств, которые разрабатывались довольно долго, совпало по времени с быстрым совершенствованием компьютерной техники, без которой многие из этих новшеств были бы невозможны.

Основным методом, позволяющим специалистам по нефтепромысловой геологии обнаруживать районы залегания нефти, является сейсмическая разведка. Последние новшества в этой области включают методы трехмерной сейсморазведки. С точки зрения повышения эффективности поисково-разведочного бурения и показателя темпа открытий новых запасов последствия использования методов трехмерной сейсморазведки, обработки полученных с их помощью данных и толкования результатов были феноменальными. Общие затраты на проведение буровых работ снижаются за счет сокращения числа пробуренных непродуктивных скважин. В результате использования этих методов в период 1986-1990 годов показатель темпа открытий новых запасов нефти в Соединенных Штатах удвоился, а в других странах увеличился в среднем в пять раз (см. диаграмму X.2) 5/ 6/. Проведение трехмерной сейсморазведки позволяет получать и обрабатывать большой объем данных о подповерхностных зонах и иметь более четкое представление о залегающих под землей продуктивных пластах и более подробно описывать их.

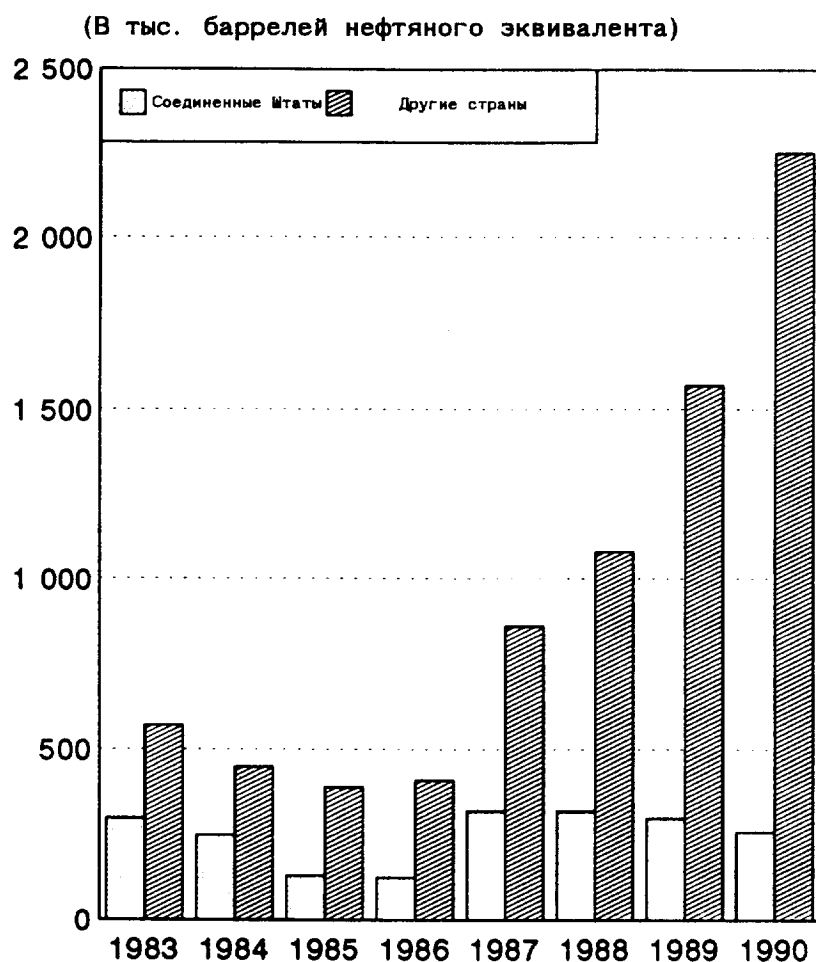
---

5/ Показатель темпа открытий новых запасов представляет собой индекс, обычно используемый для указания объема обнаруженных запасов нефти на единицу измерения буровых работ (например, баррелей на пробуренный фут или баррелей на скважину). Поскольку увеличение объема запасов может являться следствием как пересмотра оценочных данных об объеме имеющихся запасов на известных месторождениях, так и открытия новых месторождений, этот индекс иногда может не отражать действительную эффективность поисково-разведочного бурения, особенно в уже разведанных районах. Кроме того, во многих случаях объем новых запасов остается неизвестным на протяжении нескольких лет после первоначального открытия месторождений. Указанные на диаграмме X.2 данные о быстром росте показателя темпа открытий новых запасов в странах, помимо Соединенных Штатов, отражают, в значительной степени, увеличение запасов в нескольких странах - членах ОПЕК, обусловленное пересмотром оценочных данных об объеме запасов на известных месторождениях в сторону повышения, особенно после 1987 года.

6/ См. также Christopher Ellsworth and Kevin F. Forbes, "The search for oil and gas in the offshore U.S.", документ, представленный на шестнадцатой ежегодной Североамериканской конференции Ассоциации по вопросам экономики энергетики Соединенных Штатов и Международной ассоциации по вопросам экономики энергетики, Даллас, Техас, 6-9 ноября 1994 года.



Диаграмма Х.2. Прирост объема запасов нефти из расчета на одну продуктивную скважину, 1983-1990 годы



Источник: Jeffrey A. Schmidt, "Cost restructuring: challenge of the 1990s", Oil and Gas Journal, 18 November 1991.

До появления этих технических и технологических новшеств нового поколения для обнаружения сколько-нибудь существенных по объему запасов нефти компаниям приходилось бурить 10 или более разведочных скважин. Сегодня благодаря применению метода трехмерной сейсморазведки в сочетании с использованием мощных компьютеров для обработки и толкования собранных данных риск безуспешности поисково-разведочных работ сводится к минимуму, поскольку при принятии решений о проведении буровых работ компании более хорошо осведомлены о подземной геологии. Средний коэффициент результативности буровых работ в новых районах проведения поисково-разведочной деятельности составляет в настоящее время примерно 1 к 6 разведочным скважинам (именуемым также поисковыми скважинами). В Северном море бурение в среднем одной из каждых четырех разведочных скважин приводит к обнаружению существенных запасов нефти.

/...

Совершенствование методов поисково-разведочных работ позволило нефтяным компаниям более чем удвоить показатель объема обнаруживаемых запасов нефти из расчета на каждую пробуренную разведочную скважину против уровня 1986 года. Благодаря бурению горизонтальных скважин эксплуатационные затраты на многих месторождениях нефти снизились более чем на 50 процентов. Использование новых методов ведения поисково-разведочных работ привело к сокращению затрат на сейморазведку с более 900 долл. США на километр в 1970 году до менее 200 долл. США на километр в 1990 году 7/. Более совершенные методы проведения буровых работ позволили нефтяным компаниям увеличить среднюю скорость бурения с 42 метров в день на одну буровую установку в 1985 году до более чем 100 метров в день на одну буровую установку в 1990 году 8/. Сочетание методов трехмерного моделирования и горизонтального бурения привело к снижению числа пробуриваемых разведочных скважин без ущерба для качества поисково-разведочных работ. Новые технологии также помогают компаниям продлевать сроки разработки более старых месторождений и добывать нефть в районах, которые раньше считались недоступными, или на мелких нефтяных месторождениях, разрабатывать которые раньше считалось нерентабельным.

Одним из следствий научно-технического прогресса также является тот факт, что объем добычи нефти в Северном море, который, как ожидалось, должен был начать неуклонно снижаться 10 лет назад, сейчас находится на рекордно высоком уровне. За последние 10 лет средние капитальные затраты на разработку месторождений нефти в Северном море снизились почти на треть. В результате этого многие нефтяные месторождения, разработка которых считалась нерентабельной всего лишь 10 лет назад, сегодня разрабатываются и будут рентабельными при снижении цен на нефть до уровня менее 10 долл. США за баррель. Восстановлению рентабельности многих месторождений также способствовало снижение налогов. Наиболее ярким примером в этом отношении является норвежский сектор Северного моря, объем добычи нефти в котором за последние 10 лет увеличился почти в четыре раза.

#### **Смещение акцентов в деятельности крупных нефтяных компаний**

Устойчивая рентабельность и рост производительности были обеспечены не только в результате технологического прогресса и сокращения числа занятых, но и вследствие совершенствования методов управления и деловой практики. В условиях рынка, конъюнктуре которого имманентно присущи колебания, добившиеся наибольших успехов нефтяные компании сократили свой бюрократический аппарат и упростили структуры управления. Кроме того, многие фирмы прекратили свою деятельность или были поглощены 9/.

---

7/ Согласно оценкам, подготовленным компанией "Шламбергер лтд." (см. "13th World Petroleum Congress, Report No. 2", Oil and Gas Journal, 4 November 1991, p. 24).

8/ Согласно оценке, подготовленной компанией "Бритиш петролеум" (см. "13th World Petroleum Congress, Report No. 2", Oil and Gas Journal, 4 November 1991, p. 24).

9/ В 1991 году членами Независимой нефтяной ассоциации Америки (ННАА) являлись 8000 компаний. Для сравнения, в 1985 году в нее входили 15 000 компаний.

Некоторые нефтяные компании также избавились от неосновных активов и сосредоточили свое внимание на основных (т.е. связанных с нефтью) секторах, в которых они обладают конкурентными преимуществами, обусловленными наличием развитой инфраструктуры и технического опыта 10/. Такая стратегия существенно отличается от использовавшейся в 70-е годы и начале 80-х годов, когда крупнейшие международные нефтяные компании приобретали не связанные с нефтью активы и диверсифицировали свои операции и деятельность.

В то же время нефтяные компании начали делать больший упор на сотрудничество в рамках своих собственных организаций и с основными участниками нефтяного рынка. Сегодня в рамках управления деятельностью нефтяных компаний наблюдается тенденция к расширению практики привлечения групп многоотраслевых специалистов с упором на достижение целевых показателей деятельности и качественных результатов без чрезмерных бюрократических проволочек. Многие нефтяные компании наладили более тесные связи с фирмами-подрядчиками и сервисными фирмами для снижения издержек за счет использования новаторских механизмов подрядной и управленческой деятельности. Некоторые из них также установили партнерские связи и создали общие службы с другими нефтяными компаниями для совместного несения рисков и расширения возможностей осуществлять поисково-разведочную деятельность и деятельность по освоению месторождений нефти.

#### **Кривая мирового предложения нефти**

Кривыми предложения, которые строят экономисты, являются гипотетические построения, показывающие, какое количество тех или иных товаров было бы предложено для продажи всеми производителями при различных ценах. На основе данных о мощностях по добыче сырой нефти и предельных затратах на добычу в различных районах мира (см. таблицу X.2) такую кривую предложения можно построить применительно к нынешнему положению дел в мировой нефтяной промышленности.

---

10/ Например, в период 1989-1993 годов компания "Бритиш петролеум" реализовала неосновные активы стоимостью более 4 млрд. долл. США. Перспективы роста многих из этих активов были ограниченными, а связанные с ними эксплуатационные затраты - высокими.

Таблица X.2. Оценочные данные о мощностях по добыче нефти и затратах на ее добычу в различных географических регионах

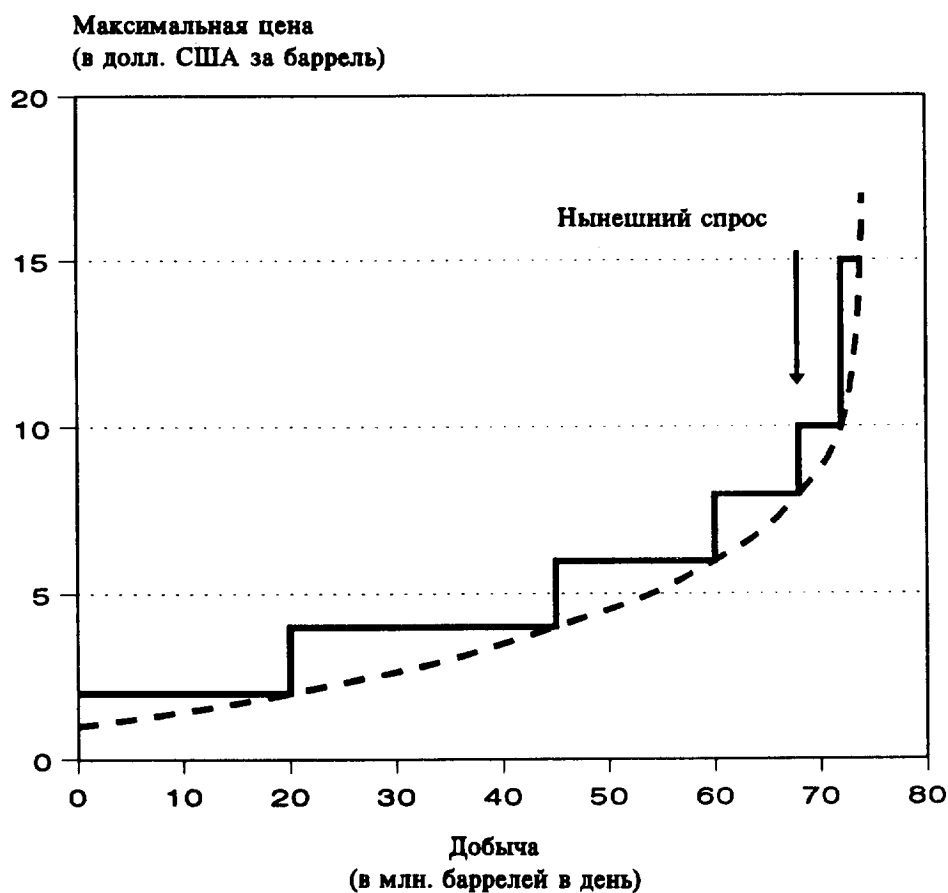
Производители	Затраты на добычу (в долл. США на баррель)	Мощности по добыче (в млн. баррелей в день)
Ближний Восток	менее 2	20
Ближний Восток, Африка, Северное море, Латинская Америка, Азия, бывший Советский Союз	2 - 4	25
Северное море, Африка, Соединенные Штаты, Азия, Канада, Латинская Америка	4 - 6	15
Соединенные Штаты, Канада, Северное море, Европа, Латинская Америка, Азия	6 - 8	8
Соединенные Штаты, Канада, Азия, Латинская Америка	8 - 10	4
Соединенные Штаты, Канада	10 - 15	2

Источник: ДЭСИАП/ООН на основе данных из различных отраслевых источников.

Именно такая кривая предложения нефти, в первом приближении отражающая реальное положение дел, показана на диаграмме X.3. Данные о затратах на добычу являются лишь приблизительными оценками, основанными на информации из различных отраслевых источников. Эти затраты включают первоначальные инвестиционные затраты, или затраты на освоение месторождения, и эксплуатационные затраты, связанные с существующими мощностями. Поскольку для данных о приросте запасов вследствие открытия новых месторождений и переоценки объема запасов на разрабатываемых месторождениях характерны значительные допуски, попыток оценить действительную величину затрат предпринималось немного, а попыток построения кривых предложения предпринималось еще меньше 11/.

11/ Michael C. Lynch, "The analysis and forecasting of petroleum supply sources of errors and bias", документ, представленный на восьмом Международном симпозиуме по вопросам моделирования в энергетике, Атланта, Джорджия, 3-5 апреля 1995 года.

### Диаграмма Х.3. Кривая мирового предложения нефти



**Источник:** ДЭСИАП/ООН.

Основной вывод, который можно сделать на основе этой диаграммы, заключается в том, что даже при сохранении цен на нынешнем уровне значительный объем нефти может по-прежнему добываться с большой чистой прибылью. Это означает, что при цене 15,6 долл. США за баррель, соответствующей среднему уровню цен в 1994 году, мировой спрос мог бы быть удовлетворен за счет нефти, себестоимость которой составляет максимум 10 долл. США за баррель. Конечно же, спрос на нефть в 1994 году не удовлетворялся лишь за счет нефти поставщиков с наименьшими издержками добычи, поскольку рынок не функционирует столь эффективно. Вместо этого ОПЕК не выбрасывала на рынок часть добываемой с низкими затратами нефти, достаточную для того, чтобы некоторые производители с более высокими издержками могли по-прежнему оставаться на рынке, когда цена нефти составляла почти 16 долл. США за баррель.

Если бы ОПЕК не ограничивала добычу, то цена нефти могла бы упасть до 10 долл. США за баррель, не приведя к снижению объема добычи, требуемого для удовлетворения нынешнего мирового спроса на нефть, который составляет 68 млн. баррелей в день. При падении цен на нефть до такого уровня спрос на нее, естественно, увеличился бы, и

/...

для его удовлетворения объем добычи был бы более высоким. Однако если бы спрос повысился до уровня свыше 72 млн. баррелей в день, то дополнительно добываемая для его удовлетворения нефть могла бы стоить до 15 долл. США за баррель. Более того, вследствие высокого уровня загрузки существующих мощностей по добыче нефти сколько-нибудь существенные перебои в ее поставке на рынок могли бы привести к резкому росту цен, поскольку при нынешнем уровне добычи кривая предложения довольно крута, и единственным средством недопущения роста цен стало бы оперативное использование резервных запасов.

#### **Последние технологические достижения и предложение нефти в будущем**

Кривая предложения указывает на возможность увеличения объема добычи нефти на нынешнем этапе. Вместе с тем представляется, что за прошедшие 10 лет она сместилась вниз и вправо. Дальнейшее совершенствование технологий приведет к еще большему смещению кривой вправо.

Имеется несколько факторов, которые могут привести к этому смещению. Одним из них является добыча нефти на морских месторождениях. Ее удельный вес увеличился с практически нулевого в начале 60-х годов до почти одной трети в нынешнем общемировом объеме добычи нефти. Еще 20 лет назад возможности добычи нефти на морских месторождениях ограничивались глубинами менее 200 метров. В настоящее время добыча нефти на морских месторождениях может осуществляться на глубинах порядка 1000 метров. Это открывает возможности для освоения запасов нефти в новых районах, таких, как Мексиканский залив и районы вблизи побережья Бразилии недалеко от города Кампус <sup>12/</sup>. До недавнего времени большинство эксплуатационных морских оснований ставились на конструкции из очень крупных бетонных блоков и стальных структур, закрепленные на морском дне. Однако размеры и вес этих опор большого диаметра делали их использование в глубоководных районах (т.е. там, где глубина превышала 1000 футов, или 300 метров) экономически невыгодным и технически нецелесообразным. В последние годы практика проведения поисково-разведочных работ и разработка месторождений нефти на больших глубинах получили развитие благодаря совершенствованию погруженных и плавучих нефтедобывающих комплексов, и в первую очередь благодаря появлению морских оснований с натяжным вертикальным якорным креплением. Морские платформы с натяжным вертикальным якорным креплением, которые могут крепиться на глубине свыше 1000 метров, стали позволять компаниям осуществлять поисково-разведочные работы и добычу нефти на все больших глубинах. Морские платформы с натяжным вертикальным якорным креплением могут, подобно гигантскому кораблю, держаться на плаву в одном месте за счет использования ряда гибких стальных тросов, прикрепленных к морскому дну и позволяющих основанию ограниченно двигаться, поднимаясь и опускаясь на волнах.

В тех случаях, когда толщина слоя воды составляет менее 300 метров, будут по-прежнему широко использоваться стационарные морские платформы, однако в тех случаях, когда толщина слоя воды превышает 300 метров, наиболее широко будут использоваться плавучие системы и морские платформы с натяжным вертикальным якорным

---

<sup>12/</sup> Компания "Шелл ойл" в настоящее время осуществляет добычу нефти на месторождении Аугур в Мексиканском заливе на глубине 2900 футов, или 885 метров, используя морскую платформу с натяжным вертикальным якорным креплением. Вблизи побережья Бразилии, недалеко от города Кампус, бразильская национальная нефтяная компания "Петробрас" ведет добычу нефти на глубине 3130 футов, или 1027 метров.

креплением. Благодаря совершенствованию технологий разработки морских месторождений с середины 80-х годов Бразилии удалось увеличить объем добычи нефти почти на треть. В последние несколько лет технический прогресс также привел к резкому увеличению объема добычи нефти в Северном море. Осуществление поисково-разведочных работ и разработка месторождений на больших глубинах скорее всего обусловит увеличение объема добычи нефти в ряде стран, в первую очередь в Соединенных Штатах, Нигерии, на Филиппинах и в Малайзии. Благодаря этому также скорее всего увеличится продолжительность разработки многих старых морских нефтяных месторождений, включая месторождения в Северном море. В Соединенных Штатах нефтяные компании планируют начать поисково-разведочные работы на глубине свыше 7000 футов (более 2000 метров) в принадлежащей Соединенным Штатам части Мексиканского залива 13/. Считается, что благодаря разведке и освоению новых запасов в Мексиканском заливе может замедлиться общее снижение объема добычи нефти в Соединенных Штатах.

Хотя эффективность многих из упомянутых новых технологий доказана на практике и они широко используются, быстрыми темпами продолжают появляться новые технологии. Последние новшества, особенно в том, что касается буровых работ, такие, как бурение инструментом малого диаметра и шлангобурение, будут продолжать снижать издержки и повышать эффективность. Методы бурения инструментом малого диаметра и шлангобурения позволяют бурить скважины гораздо меньшего диаметра (до 4 дюймов) и гораздо быстрее, чем при использовании обычных методов, в результате чего затраты сокращаются на 20-35 процентов 14/. Помимо снижения затрат эти методы имеют экологические преимущества по сравнению с обычными методами, поскольку в результате их использования вынимается меньше грунта и образуется меньше отходов в виде буровой жидкости (бурового раствора).

Результаты исследований, проведенных в целях оценки влияния технологии на положение в нефтяной и газовой промышленности, указывают на наличие дальнейших возможностей для совершенствования технических средств и снижения затрат 15/. В настоящее время крупнейшие нефтяные компании 16/ расходуют свыше 3 млрд. долл. США в год на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Эта сумма является лишь небольшой частью от общего объема инвестиций в разработку технологий в нефтяной промышленности, цель которых в первую очередь заключается в том, чтобы

---

13/ В рамках совместного предприятия с участием компаний "Шелл", "Амоко", "Мобил" и "Тексако" планируется провести поисково-разведочные работы на глубинах свыше 7000 футов в перспективном районе Баха в Мексиканском заливе.

14/ Jean-Luck Karnik and Jean Masseron, "The impact of technological progress on the oil and gas industry", документ, представленный на шестнадцатом ежегодном совещании Североамериканской ассоциации по вопросам экономики энергетики и Международной ассоциации по вопросам экономики энергетики, Даллас, Техас, 6-9 ноября 1994 года.

15/ Одним из пионеров в этой области является Французский институт нефти. См., например, Pierre Jacquard, "Impact of technological progress on oil supply", документ, представленный на совещании в Центре по изучению геополитических проблем, связанных с энергетикой и сырьевыми товарами, Университет "Париж-Дофин", Париж, 25-26 апреля 1990 года.

16/ "Амоко", "Бритиш петролеум", "Мобил", "Тексако", "Шелл" и "Эксон".

предоставить нефтяной промышленности возможность добывать больше нефти на месторождениях с высокими затратами и в новых районах по конкурентоспособным ценам. Для решения этой задачи компании продолжают делать упор на снижение капитальных и эксплуатационных затрат, повышение коэффициента результативности буровых работ, увеличение нефтеотдачи (т.е. показателя отношения совокупного объема добытой нефти к первоначальному объему запасов нефти на месторождении) и минимизацию негативных последствий для окружающей среды (см. таблицу X.3).

Таблица X.3. Цели в рамках нефтяной промышленности на 90-е годы

Сектор	Цели	Пути и методы достижения
Поисково-разведочные работы	Увеличить отношение числа результативных поисковых и оценочных скважин к общему числу поисковых и оценочных скважин с одного к шести до одного к трем	Трехмерная сейсмическая разведка, комплексные геологические и геофизические методы, моделирование месторождений
Буровые работы	Снизить затраты на 30 процентов, повысить безопасность, увеличить дебит скважин в два-пять раз	Бурение инструментом малого диаметра, автоматизация, скважинные исследования в процессе бурения, приборное оснащение
Добыча	Повысить коэффициент отдачи пластов, который в настоящее время в среднем составляет 30 процентов	Горизонтальные скважины, геологическое описание и моделирование пластов, разработка месторождений третичными методами, наблюдение за пластовыми флюидами
Морские месторождения нефти	Снизить капитальные затраты	Оптимизация использования платформ различных типов, горизонтальные/оконтуривающие скважины, заканчивание скважин с подводным устьевым оборудованием, многоступенчатые геофизические исследования в эксплуатационных и нагнетательных скважинах
Капитальный ремонт скважин	Снизить затраты на 50 процентов	Автоматизированное шлангобурение, многоступенчатые геофизические исследования в эксплуатационных и нагнетательных скважинах
Безопасность, окружающая среда	Сведение к минимуму загрязнения/рисков аварий и вредного воздействия на окружающую среду и здоровье людей	Буровые растворы, рециркуляция смеси, экологически безопасные химические вещества, автоматизация буровых установок и платформ, ликвидация источников радиоактивного излучения

Источник: компания "Шламбергер лтд." и Французский институт нефти.



Научные исследования и опытно-конструкторские разработки направлены на совершенствование технологий в целях повышения эффективности поисково-разведочных работ. Это обеспечивается за счет более четкого понимания геологических и физических процессов, которые оказывают определяющее воздействие на движение углеводородных флюидов и образование залежей. Для обнаружения месторождений будет по-прежнему использоваться трехмерная сейсморазведка, но с применением более совершенных методов обработки данных и более компактных портативных терминалов, позволяющих более быстро анализировать и толковать значительные объемы данных. Нефтяные компании планируют повысить коэффициент результативности буровых работ с нынешнего уровня, составляющего один к шести, до одного к трем, за счет чего затраты на буровые работы сократятся наполовину, а объем обнаруживаемых запасов нефти в расчете на одну пробуренную скважину удвоится. Научные исследования направлены также на совершенствование методов бурения, в том числе с использованием новых буровых долот, буровых растворов и автоматизированных буровых установок 17/. По сравнению с обычными буровыми установками эти установки могут быть менее габаритными, более эффективными и обслуживаться меньшим числом людей. Ожидается, что дальнейшее совершенствование методов бурения инструментами малого диаметра обеспечит экономию в размере до 40 процентов от затрат, связанных с применением обычных методов бурения. Кроме того, имеются весьма широкие возможности для дальнейшего сокращения затрат на разработку морских месторождений нефти за счет использования меньшего числа более легких и более эффективных платформ и бурения меньшего числа скважин с большим углом отклонения от вертикали. Наконец, более четкое понимание процессов гидрофильного и гидрофобного взаимодействия может повысить эффективность разработки месторождений вторичными и третичными методами. До недавнего времени ожидаемые коэффициенты извлечения нефти редко превышали 30 процентов. Вероятно, что благодаря использованию современных технологий и технологий, которые будут разработаны в будущем, эти коэффициенты повысятся до 40 или более процентов, что обусловит прирост доказанных запасов, размеры которого могут составить до трети их нынешнего уровня 18/.

---

17/ Shell International Petroleum Company Ltd., "Research and development in the oil industry", Shell Briefing Services, No 4, 1991.

18/ Доказанные запасы нефти обычно определяются как те запасы, которые, судя по имеющимся геологическим и техническим данным, скорее всего, могут быть извлечены из известных продуктивных горизонтов при существующих на момент их оценки экономических условиях и условиях добычи. В то время как геологические данные о нынешних доказанных запасах нефти характеризуются высокой степенью достоверности, будущие экономические условия неизвестны, поскольку они зависят от будущего уровня цен на нефть, так и эксплуатационных затрат. Поэтому если, например, повышение цен на нефть или снижение эксплуатационных затрат сделает применение методов горизонтального бурения или третичных методов разработки месторождений нефти более рентабельным, то доказанные запасы нефти увеличатся соответствующим образом, поскольку как первые, так и вторые методы позволяют повышать нефтеотдачу.

/...

### Будет ли хватать нефти в 2010 году?

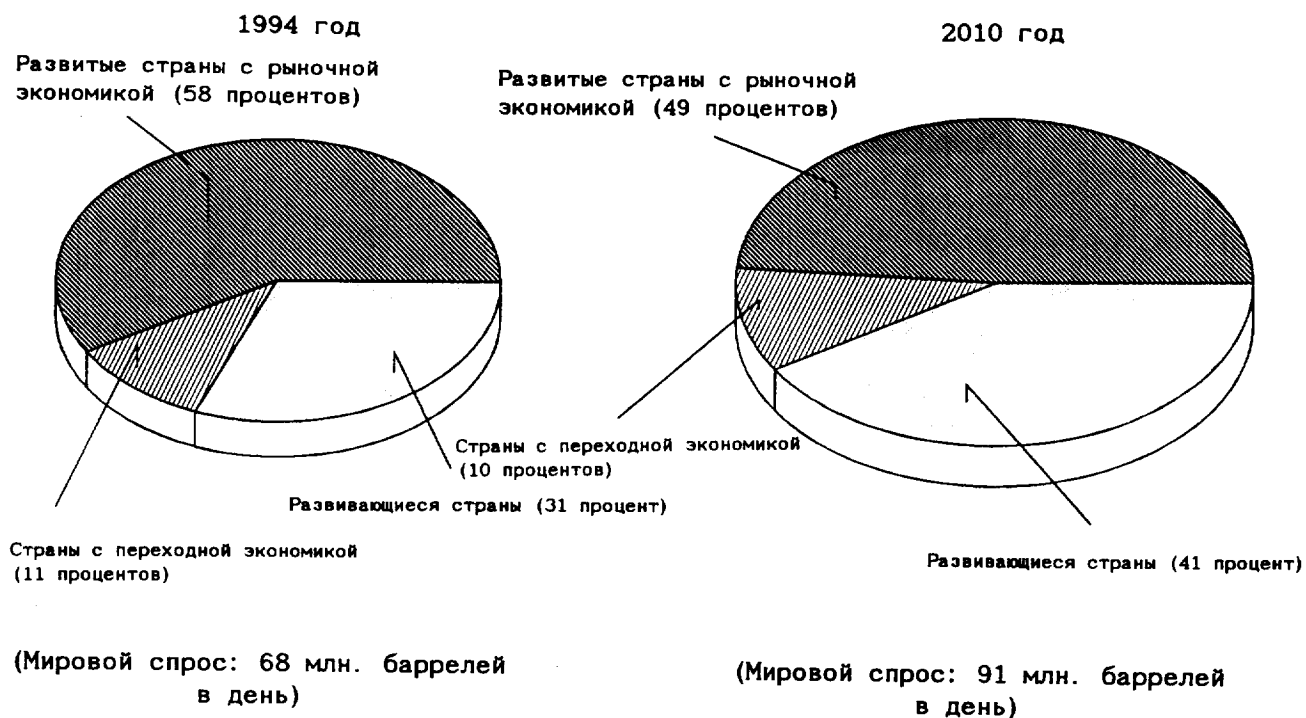
После ряда лет, на протяжении которых мировой спрос на нефть практически не увеличивался, что объяснялось, главным образом, резким снижением объема потребления нефти в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза, представляется, что в предстоящие 15 лет мировой спрос на нефть начнет расти. По мере повышения экономической активности в бывших странах с централизованно планируемым хозяйством увеличение их потребностей в нефти будет происходить на фоне быстро растущего спроса на нефть в развивающихся странах. В целом, вероятно, что объем мирового спроса на нефть к 2010 году увеличится на 23 млн. баррелей в день.

Согласно разработанной в ДЭСИАП ООН модели, повышение спроса на нефть среднегодовыми темпами в размере 1,8 процента приведет к тому, что к 2010 году объем мирового потребления нефти составит примерно 91 млн. баррелей в день против 68 млн. баррелей в день в 1994 году (см. диаграмму X.4) <sup>19/</sup>. В рамках этой модели спрос на нефть оценивается одновременно со спросом на газ, уголь и первичную электроэнергию в пяти региональных группах стран в основном на основе данных о соотношении дохода и цен в период 1980-1991 годов. Базовый сценарий смоделирован исходя из той посылки, что цены на нефть будут оставаться неизменными в реальном выражении в течение всего охватываемого прогнозом периода, а среднегодовые темпы роста ВВП составят 2,5 процента в развитых странах с рыночной экономикой, 3,5 процента в странах с переходной экономикой и 5,0 процента в развивающихся странах.

---

<sup>19/</sup> Степень достоверности любых долгосрочных прогнозов, естественно, довольно невелика, и результаты будут отличаться в зависимости от посылок в отношении основных факторов, оказывающих определяющее воздействие на предложение и спрос. Подготовленный Департаментом базовый прогноз занимает промежуточное положение между отдельными широко используемыми международными прогнозами в отношении спроса на нефть. Для сравнения, ОПЕК прогнозирует, что спрос на нефть повысится до 76 млн. баррелей в день, в то время как Международное энергетическое агентство (МЭА) ожидает, что спрос на нефть возрастет до 94 млн. баррелей в день. Третьим хорошо известным прогнозом является прогноз министерства энергетики Соединенных Штатов, согласно которому спрос на нефть в 2010 году составит 86,5 млн. баррелей в день (см. соответственно "Major energy issues in the 1990s: an OPEC perspective", OPEC Bulletin (May 1993); IEA, World Energy Outlook, 1994 edition (Paris, 1994); and US/DOE, Energy Information Administration, International Energy Outlook 1994 (Washington, D.C., 1994).

### Диаграмма Х.4. Мировой спрос на нефть, 1994 и 2010 годы



Источник: ДЭСИАП/ООН.

Темпы роста объема производства, положенные в основу этого сценария, были определены в рамках системы глобального эконометрического моделирования (проект ЛИНК), которая использовалась для подготовки прогнозов, обсуждаемых в настоящем "Обзоре". Вместе с тем данный прогноз подготавливался на период, продолжительность которого превышает обычную. Фактически, его результаты указывают на "равновесное решение", тенденции к которому прослеживаются в контексте глобальной модели. Базовый сценарий строится на прогнозе в рамках модели на 1995-2000 годы, а затем на основе той посылки, что смоделированные на 2001-2002 годы темпы роста сохранятся до 2010 года. С учетом вероятности того, что посылки в отношении темпов роста объема мирового производства и, следовательно, спроса на нефть в рамках этого сценария могут быть заниженными, был также опробован сценарий, предполагающий более высокие темпы роста. В его основу была положена та посылка, что среднегодовые темпы прироста объема производства составят 3 процента в промышленно развитых странах, 5 процентов в странах с переходной экономикой и 5 процентов в развивающихся странах. В этом случае объем мирового потребления нефти в 2010 году может увеличиться до 94 млн. баррелей в день.

/...

Представляется, что последняя цифра, вне всяких сомнений, является верхней границей возможной величины спроса на нефть в указанном году. В рамках такого прогноза не только предполагаются более высокие темпы роста ВВП, чем это ожидается, но и не делается допусков на изменения в структуре производства, которые могут произойти за столь длительный период времени, и не предполагается возможность скачков в технологическом развитии. Такие посылки используются несмотря на ожидание того, что удельный вес нефти в потреблении первичных энергоносителей будет продолжать снижаться, и несмотря на активизацию усилий, направленных на обеспечение экономии энергии и перехода к использованию ее альтернативных источников. Увеличение показателей объема потребления энергии на душу населения будет в значительной степени обусловлено повышением уровня жизни и урбанизацией, причем это увеличение произойдет в основном вследствие расширения использования автотранспортных средств.

Ожидается, что развивающиеся страны, на долю которых в настоящее время приходится 31 процент общего объема мирового спроса на нефть, обеспечат почти три четверти его прироста и их доля к 2010 году увеличится до 41 процента. Хотя увеличение спроса на нефть прогнозируется в большинстве развивающихся стран, оно будет наивысшим в развивающихся странах Азии, в которых показатель объема потребления нефти в 1994 году превысил аналогичный показатель в Западной Европе.

В Китае, который в 1993 году стал чистым импортером нефти и обеспечил почти треть прироста мирового спроса на нефть без учета стран бывшего Советского Союза, объем потребления нефти к 2010 году, как ожидается, составит около 8 млн. баррелей в день, что почти в три раза больше нынешнего уровня. Хотя показатель объема потребления нефти на душу населения в Китае непрерывно увеличивается с конца 70-х годов, он по-прежнему намного отстает от среднемирового уровня (см. таблицу X.4). В 1994 году объем потребления нефти на душу населения в Китае составил лишь 0,9 баррелей. Для сравнения, в Соединенных Штатах он составил 24 барреля, а в Республике Корея - 14 баррелей. Если бы показатель объема потребления нефти на душу населения в Китае в 1994 году приблизился к уровню корейского, то стране требовалось бы 45 млн. баррелей нефти в день, что соответствует двум третям от общемирового объема потребления в указанном году.

**Таблица X.4 Потребление нефти на душу населения в отдельных странах, 1970-1994 годы**

(В баррелях на человека в год)

	1970 год	1980 год	1990 год	1994 год <u>a/</u>
Индия	0,2	0,3	0,5	0,6
Китай	0,2	0,6	0,7	0,9
Республика Корея	2,0	4,4	8,7	14,4
Япония	11,2	11,7	15,7	16,5
Соединенные Штаты	21,6	21,6	23,9	24,0
Все страны	3,9	4,1	4,4	4,5

Источник: ДЭСИАП ООН.

a/ Оценка.

С учетом этих предположений в отношении спроса, а также обсуждавшихся выше тенденций, связанных с добычей нефти и технологиями, имеются довольно веские основания для оптимистического ответа на вопрос о том, будет ли объем мирового предложения нефти по текущим ценам (хотя и скорректированным на инфляцию) в ближайшее время достаточным для удовлетворения спроса. Более того, прогнозы в отношении увеличения спроса и сдвигов в географии добычи нефти указывают на перспективы значительного расширения международной торговли нефтью. В то время как объем добычи в Северном море и Канаде будет по-прежнему увеличиваться, ожидается, что в Соединенных Штатах он будет продолжать снижаться, хотя масштабы его снижения будут зависеть от степени успешности поисково-разведочных работ на шельфе и разработки морских месторождений, особенно в Мексиканском заливе и на Аляске. В среднесрочной перспективе ожидается, что быстрое снижение объема добычи нефти в бывшем Советском Союзе прекратится и что этот регион будет оставаться крупным чистым экспортером в обозримом будущем. Наряду с этим в Саудовской Аравии, Исламской Республике Иран, Ираке, Объединенных Арабских Эмиратах и Венесуэле мощности по добыче будут по-прежнему значительно превышать внутренний спрос, и поэтому в долгосрочной перспективе эти страны смогут оставаться ведущими поставщиками.

## Глава XI

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ "НОВЫМИ" ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Специалисты по экономическим и социальным исследованиям не первый год указывают на быстрые темпы научно-технического прогресса в области электроники и информационной технологии и на революционные изменения, которые они, по-видимому, вызывают, в характере производственной и трудовой деятельности, а также в сфере потребления и в мире развлечений. Если изменения действительно настолько глубоки, как это утверждается, то многочисленные аспекты этих изменений не могут оставаться незамеченными. Именно так, по-видимому, и обстоит дело в сфере международной торговли, т.е. попытки определить те категории промышленных товаров, мировой экспорт которых возрастает наибольшими темпами, однозначно указывают на новые, в высшей степени сложные товары "века информации", которые для простоты будут называться в настоящей главе "новыми" товарами.

К указанным товарам относятся такие основные виды электронной продукции, как оборудование для автоматической обработки данных (АОД), детали и принадлежности, оборудование электросвязи и детали, полупроводниковые приборы и электронные микросхемы <sup>1/</sup>. Вместе взятые эти товары стали занимать важное место в совокупном экспорте промышленных товаров по сравнению со своей весьма незначительной долей в торговле промышленными товарами в 1980 году. Иными словами, темпы роста экспорта этих товаров в последнее десятилетие были весьма энергичными и превышали аналогичные показатели по другим основным группам экспортных товаров, таких, как химическая продукция, продукция автомобильной промышленности, текстиль и одежда. Таким образом, можно также сказать, что развитие этой группы товаров придало значительный импульс росту мировой торговли промышленными товарами, и, хотя некоторые развивающиеся страны смогли воспользоваться энергичным ростом торговли в этом секторе, основными движущими силами и бенефициарами этого роста являются промышленно развитые страны.

---

<sup>1/</sup> Для целей настоящего анализа группа новых товаров включает товары, отнесенные во втором пересмотренном варианте Международной стандартной торговой классификации Организации Объединенных Наций 1974 года (МСТК) к следующим отделам: 75 (канцелярские машины и оборудование для автоматической обработки данных, детали и принадлежности), 76 (оборудование электросвязи, звукозаписи и записи телевизионного изображения) и 77, группа 776 (включает транзисторы и другие полупроводники и электронные микросхемы). (См. Международная стандартная торговая классификация, второй пересмотренный вариант, статистические документы, серия М, № 34/Rev.2 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.75.XVII.6), страницы, касающиеся отделов 75-77.

### Тенденции в области торговли

Объем мирового экспорта новых товаров достиг более 370 млрд. долл. США в 1993 году по сравнению с 76 млрд. долл. США в 1980 году 2/. Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта новых товаров в этот период составляли почти 13 процентов, что на 7 процентов больше годовых темпов роста экспорта всех промышленных товаров. Кроме того, экспорт новых товаров гораздо менее чувствителен к замедлению роста мировой экономической активности. Особенно высокие показатели стоимости экспорта этих новых товаров отмечались в 1986 и 1990 годах - в период, когда отмечались устойчивые и относительно энергичные темпы роста мировой экономики (см. таблицу XI.1). Однако рост экспорта новых товаров в этот период был более мощным, чем рост совокупного мирового экспорта промышленных товаров. Существенное замедление темпов роста мирового производства в 1990-1993 годах привело к значительному замедлению темпов роста стоимостного объема мирового экспорта промышленных товаров до 3 с небольшим процентов в год, а экспорт промышленных товаров без учета новых товаров возрастал всего лишь на 2 процента в год. В то же время экспорт новых товаров продолжал расти энергичными темпами, составлявшими в среднем 8 процентов в год. Такой энергичный рост экспорта новых товаров сохранился в 1994 году, согласно имеющимся, но пока еще не полным данным за 1994 год.

С точки зрения физического объема экспорт новых товаров возрастал еще более внушительными темпами, вместе с тем цены на них по сравнению с 80-ми годами существенно сократились. В частности, резко упали цены на компьютеры и полупроводники. Согласно оценкам, среднегодовое сокращение цен, как представляется, составляло порядка 15-25 процентов, хотя имеются существенные расхождения в оценках 3/. Из этого следует, что среднегодовые темпы роста физического объема экспорта оборудования для АОД составляли в период 1986-1993 годов не менее 30-40 процентов (по сравнению с темпами роста физического объема совокупного экспорта промышленных товаров, которые составляли 5-6 процентов).

---

2/ Приводимые в настоящей главе статистические данные взяты из базы данных статистики внешней торговли (КОМТРЕЙД) Статистического отдела Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, если не указано иное.

3/ См., например, United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis computer price deflator; E. Berndt and Z. Griliches, "Price indexes for microcomputers: an exploratory study", в Price Measurements and Their Uses, M. Foss and others, eds., Studies in Income and Wealth, vol. 57 (Chicago, University of Chicago Press, 1993), pp. 63-93; и E. Berndt and others, "Econometric estimates of price indexes for personal computers in the 1990s", National Bureau Economic Research (NBER) Working Paper, No. 4549 (November 1993), pp. 21 и 23.

Таблица XI.1. Динамика совокупного экспорта "новых" товаров, 1980-1993 годы  
 (В процентах)

Товар	а) Среднегодовые темпы роста		
	1981-1985 годы	1986-1990 годы	1991-1993 годы
Канцелярские машины и оборудование для обработки данных	13,8	18,2	7,0
Оборудование электросвязи	6,2	15,4	6,9
Электронные компоненты	9,1	21,9	14,4
Все новые товары	9,8	18,1	8,4
Промышленные товары	1,6	15,8	3,5
Для справки: доля новых товаров в приросте мирового экспорта промышленных товаров	48,6	13,7	31,2
Темпы роста мирового производства	2,7	3,8	0,8

Товар	б) Доля в мировом экспорте промышленных товаров			
	1980 год	1985 год	1990 год	1993 год
Канцелярские машины и оборудование для обработки данных	2,8	4,9	5,4	6,1
Оборудование электросвязи	3,5	4,3	4,2	4,8
Электронные компоненты	1,4	1,9	2,5	3,5
Все новые товары	7,8	11,1	12,1	14,3

Источник: ООН/ДЭСИАП.

Энергичный рост экспорта новых товаров является важным компонентом роста экспорта промышленных товаров. Свидетельством тому является его значительная доля в приросте совокупного экспорта промышленных товаров, особенно в периоды замедления роста мировой экономики. В 1986-1990 годах на долю экспорта новых товаров приходилось почти 14 процентов прироста совокупного экспорта промышленных товаров (см. таблицу XI.1). В начале 90-х годов на долю экспорта новых товаров приходилось свыше 31 процента прироста мирового экспорта промышленных товаров (см. таблицу XI.1). Относительно мощный рост экспорта новых товаров в периоды экономического спада свидетельствует о том, что значительное влияние на формирование динамики роста экспорта оказывают другие факторы, такие, как научно-технический прогресс и перемещение производственных мощностей.



Под действием мощной динамики роста экспорта новых товаров их доля в совокупном мировом экспорте промышленных товаров увеличилась с 8 процентов в 1980 году до 14 процентов в 1993 году (см. таблицу XI.1). Ведущую роль в увеличении доли в мировом экспорте играл экспорт канцелярских машин и оборудования для АОД и электронных компонентов (в первую очередь полупроводников). Доля экспорта оборудования электросвязи в мировом экспорте оставалась неизменной в 1985-1990 годах, однако вновь возросла после 1990 года.

Основными поставщиками новых товаров на мировой рынок остаются развитые страны; в 1993 году на их долю приходилось 72 процента мирового экспорта. Основными экспортёрами были Соединенные Штаты Америки и Япония, доля которых в экспорте новых товаров в указанном году составила более 40 процентов, тогда как доля Западной Европы составила 28 процентов. Однако степень концентрации производства в этих странах в начале 80-х годов была еще большей. С тех пор наблюдается тенденция к перемещению экспортного производства новых товаров из развитых в развивающиеся страны. В 1985 году доля всех развивающихся стран в мировом экспорте новых товаров (13 процентов) составляла меньше их доли в мировом экспорте промышленных товаров (см. таблицу XI.2). К 1993 году доля развивающихся стран в экспорте новых товаров резко возросла и составила более 28 процентов, существенно превысив их долю в мировом экспорте промышленных товаров, составившую 22 процента.

**Таблица XI.2. Доля развивающихся стран в совокупном экспорте новых товаров, 1980-1993 годы**

(В процентах)

	1980 год	1985 год	1990 год	1993 год
Канцелярские машины и оборудование для обработки данных	2,7	6,3	14,7	21,9
Оборудование электросвязи	10,7	11,6	24,1	32,9
Электронные компоненты	23,6	24,3	27,7	32,2
Все новые товары	11,5	12,5	22,0	28,2
Для справки: доля в совокупном экспорте промышленных товаров	12,0	16,1	18,5	22,0

Источник: ООН/ДЭСИАП.

Увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте новых товаров объяснялось быстрым ростом экспорта всех трех категорий новых товаров, и в частности мощным ростом экспорта оборудования для АОД и оборудования электросвязи. В 1993 году развивающиеся страны поставляли на мировой рынок 22 процента канцелярских машин и оборудования для обработки данных и 33 процента оборудования электросвязи по сравнению с соответственно 6 и 12 процентами в 1985 году.

/...

Кроме того, их доля в экспорте продолжала увеличиваться даже после начавшегося в 1990 году замедления темпов экономического роста. В торговле полупроводниками аналогичная тенденция устойчивого роста доли развивающихся стран в мировом экспорте отмечалась в 1990-1993 годах, даже несмотря на то, что в 1985 году развивающимся странам уже принадлежала значительная доля мирового экспорта полупроводников.

Растущая важность развивающихся стран как источника поставок новых товаров на мировой рынок во многом объяснялась успехами, достигнутыми тремя азиатскими странами - Республикой Корея, Сингапуром и Китайской провинцией Тайвань, - а затем Малайзией, Таиландом и Гонконгом. В 1993 году на долю этих шести стран приходилось 65 процентов экспорта новых товаров из развивающихся стран, поскольку начиная с 80-х годов они все больше специализировались на экспорте новых товаров. К 1993 году на эти товары приходилось в среднем 32 процента экспорта промышленных товаров из четырех "новых индустриальных стран" (НИС) Азии <sup>4/</sup> (см. таблицу XI.3); больше других на экспорте новых товаров - 56 процентов экспорта промышленных товаров - специализируется Сингапур. Степень концентрации производства новых товаров также высока в Малайзии, быстрый рост экспорта которой начиная с 80-х годов основывался на производстве трудоемких электронных товаров. Новые товары составляли 25 процентов экспорта промышленных товаров в 1993 году в Таиланде, который вышел на этот рынок позже, делая больший акцент на экспорте других трудоемких товаров, таких, как текстиль и одежда.

Таблица XI.3. Доля новых товаров в экспорте промышленных товаров по отдельным странам и группам стран, 1980-1993 годы  
(В процентах)

	1980 год	1985 год	1990 год	1993 год
Развивающиеся страны	13,7	12,6	18,3	22,9
Азиатские НИС	16,2	17,5	28,0	31,7
Гонконг	13,2	14,3	17,4	19,3
Республика Корея	10,8	13,3	23,7	24,4
Сингапур	32,6	36,0	51,2	55,7
Китайская провинция Тайвань	15,5	15,6	22,7	25,3
Малайзия	47,5	53,0	51,7	53,9
Таиланд	0,7	2,2	24,2	24,7
Развитые страны	7,6	11,2	11,3	12,6
Соединенные Штаты	11,4	16,5	16,5	16,5
Япония	14,6	21,7	24,4	24,5

Источник: ООН/ДЭСИАП.

<sup>4/</sup> Анализ тенденции развития специализации см. в P. Guerrieri and C. Milana, "Changes and trends in the world trade in high-technology products", Cambridge Journal of Economics, vol. 19, No. 1 (February 1995), pp. 236-237.

Мощный рост экспорта новых товаров из этих развивающихся стран Азии был вызван процессом перемещения производственных мощностей, который ускорился с середины 80-х годов. Перемещение производственных мощностей происходило из Японии и Соединенных Штатов в НИС и из азиатских НИС и Японии в Малайзию и Таиланд. Значительные потоки инвестиций, размещаемых внутри Азии, на цели такого "офшорного" производства новых товаров вызвали быстрый рост внутриазиатской торговли компонентами и готовой продукцией. В период 1986-1993 годов объем торговли между азиатскими НИС ежегодно возрастал на 35 процентов, а объем торговли между НИС и Малайзией и Таиландом рос такими же высокими темпами (см. таблицу XI.4). Темпы роста торговли между НИС и Японией составляли порядка 20-30 процентов, а торговля между Малайзией и Таиландом и Японией возрастала еще большими темпами. В результате направление экспортных потоков из шести развивающихся стран Азии и Японии в значительной мере переключилось с Соединенных Штатов на НИС. Доля внутриазиатского экспорта возросла до 30 процентов совокупного экспорта в 1993 году по сравнению с всего лишь 14 процентами в 1985 году; экспорт в Соединенные Штаты по-прежнему составлял 36 процентов совокупного экспорта в 1993 году, однако претерпел существенное сокращение в сравнении с 49 процентами в 1985 году (см. таблицу XI.5).

Таблица XI.4. Среднегодовые темпы роста экспорта новых товаров по странам происхождения и рынкам сбыта, 1986-1993 годы

(В процентах)

Из	В	Соединенные Штаты	Японию	Азиатские НИС	Малайзию	Таиланд
	Весь мир					
Соединенных Штатов	11	--	14	16	13	9
Японии	11	8	--	21	28	29
Азиатских НИС	23	16	29	35	28	37
Малайзии	29	23	31	37	--	114
Таиланда	80	65	96	138	106	--

Источник: ООН/ДЭСИАП.

/...

Таблица XI.5. Географическое распределение экспорта новых товаров по странам происхождения и рынкам сбыта, 1985-1993 годы

(В процентах)

Из	Соединенные Штаты		Азию (7) <u>а/</u>		Японию		Азиатские НИС		Малайзию и Таиланд		Весь мир
	1985	1993	1985	1993	1985	1993	1985	1993	1985	1993	
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	
Соединенных Штатов	--	--	24,1	31,5	7,7	9,6	11,9	16,9	4,5	4,9	100,0
Азии (7) <u>а/</u>	49,2	35,9	14,4	30,3	1,5	3,8	10,7	21,0	2,3	5,6	100,0
Японии	46,1	37,7	12,9	27,9	--	--	11,4	22,9	1,5	5,0	100,0
Азиатских НИС	56,5	34,6	16,8	29,5	4,4	6,4	7,7	15,9	4,7	7,3	100,0
Малайзии и Таиланда	53,6	33,8	24,8	41,2	7,1	8,7	17,6	30,3	0,1	2,3	100,0

Источник: ООН/ДЭСИАП.

а/ Япония, азиатские НИС, Малайзия и Таиланд.

Структура импорта этих новых товаров также претерпела существенные изменения за период с 1985 года. Хотя Соединенные Штаты и Европа остаются пока важнейшими в мире рынками сбыта всех категорий новых товаров, в период 1985-1993 годов развивающиеся страны Азии стали заметными импортерами ряда новых товаров, включая компьютерные периферийные устройства, оборудование электросвязи и полупроводники 5/. Тот факт, что азиатские развивающиеся страны являются теперь крупнейшим рынком сбыта электронных компонентов (второй пересмотренный вариант МСТК, группа 776) - в 1993 году на их долю приходилось 39 процентов мирового импорта, - является отражением быстрого развития производства новых товаров в этих странах. На их долю приходится также 34 процента мирового импорта оборудования электросвязи (второй пересмотренный вариант МСТК, группа 764), что является следствием спроса на производственные ресурсы, а также капиталовложений в развитие инфраструктуры. Доля этих стран в импорте оборудования для АОД и деталей и принадлежностей АОД (второй пересмотренный вариант МСТК, группы 752 и 759) значительно ниже - соответственно 10 и 18 процентов.

5/ Помимо увеличения доли Соединенных Штатов в мировом импорте компьютеров и увеличения доли Европы в импорте оборудования электросвязи, ни в одном другом регионе развитых стран не отмечалось увеличения доли в мировом импорте новых товаров.

/...

### Определяющие факторы роста торговли новыми товарами

Резко повышательная динамика мирового экспорта новых товаров объясняется действием таких основных факторов, как быстрое увеличение спроса на новые товары вместе с перемещением производственных мощностей в развивающиеся страны. Импульс росту спроса на компьютеры и оборудование для АОД придает процесс научно-технического прогресса, который приводит не только к снижению цен, но и к появлению все большего числа прикладных систем, имеющих коммерческое и бытовое применение. Коммерческие компании продолжают вкладывать большие средства в компьютеры в рамках более широких усилий, направленных на повышение производительности. Вместе с тем в последнее время расширяется и бытовое применение компьютеров, формирующееся на стыке компьютерной технологии, технологии связи и бытовой электронной техники, которое в настоящее время может обеспечить потребителям доступ к широкому кругу информационных услуг и услуг в области развлечений 6/. Следствием роста числа прикладных систем являются переход к более мощным машинам и спрос на более новые и более мощные компоненты и периферийные устройства. Хотя в период мирового экономического спада в начале 90-х годов рост спроса на компьютеры замедлился, начавшееся оживление мировой экономики вызвало резкое повышение спроса.

Некоторые характерные черты роста спроса на новые товары видны на примере динамики рынка Соединенных Штатов, одного из крупнейших рынков новых товаров и самого главного рынка компьютеров 7/. Одной из характерных черт является быстрое оживление спроса в период после последнего экономического спада: закупки компьютерных систем Соединенными Штатами существенно возросли после того, как экономика страны начала выходить из полосы спада в 1991 году, при этом спрос на компьютеры возрос до 65 млрд. долл. США в 1993 году по сравнению с менее чем 50 млрд. долл. США в 1991 году. Другой характерной чертой является медленный рост внутреннего производства в период после экономического спада, в результате чего производство компьютеров в 1993 году составило всего лишь около 55 млрд. долл. США, и спрос на компьютеры на оставшиеся 10 с лишним млрд. долл. США пришлось удовлетворять за счет импорта. Основная часть этого дефицита покрывается за счет импорта из стран Азии, в первую очередь из Японии, Сингапура, Китайской провинции Тайвань и Республики Корея. Хотя значительная доля поставщиков является дочерними компаниями многонациональных корпораций Соединенных Штатов, важными поставщиками являются также национальные производители из Японии, Республики Корея и Китайской провинции Тайвань.

Более половины всего импорта полупроводников Соединенными Штатами поступает из стран Азии. Увеличение импорта из этих азиатских стран является отчасти отражением их растущей роли как места размещения офшорных производственных мощностей американских и японских компаний; в частности, начиная с 1987 года Малайзия стала ведущим центром испытания и сборки полупроводников. В то же время американские компании сохранили за собой производство более сложных видов полупроводников, особенно микропроцессоров, и им по-прежнему принадлежит 80 процентов мирового рынка.

---

6/ См. United States Department of Commerce, U.S. Industrial Outlook 1994 (Washington, D.C., 1994).

7/ Настоящий раздел, посвященный рынку компьютеров в Соединенных Штатах, подготовлен на основе United States Department of Commerce, U.S. Industrial Outlook 1994 (Washington, D.C., 1994).

В торговле оборудованием электросвязи, которое включает трансляционные системы, приобретаемые государственными и частными компаниями, а также бытовую технику, например телефонные и факсимильные аппараты, быстрый рост импорта наблюдается не только в Соединенных Штатах, но и в других странах. Развивающиеся страны приступили к осуществлению широкомасштабных программ совершенствования своей инфраструктуры электросвязи, что привело к резкому увеличению спроса на поставки оборудования электросвязи из-за рубежа. Например, импорт оборудования электросвязи Китаем составил свыше 6 процентов совокупного мирового импорта в 1993 году, по сравнению с ничтожно малой долей в 1985 году.

Еще одним фактором, объясняющим динамичный рост экспорта новых товаров, является растущая во всем мире с 80-х годов специализация на производстве новых товаров. Сюда относится перевод производства менее сложных в технологическом отношении компонентов и товаров в страны с более низким уровнем заработной платы, что сопровождается движением инвестиций, технологии и производственных ресурсов. Готовая продукция экспортируется в страны, являющиеся источником инвестиций, и/или на рынки третьих стран. В этом процессе особенно активно участвуют развивающиеся страны Азии в связи с быстрым технологическим совершенствованием их экспортных товаров 8/. Развивающиеся страны с более высоким уровнем развития, такие, как Республика Корея и Китайская провинция Тайвань, существенно повысили свою конкурентоспособность на рынке этих товаров, благодаря чему они стали крупными самостоятельными мировыми производителями отдельных видов оборудования и деталей для АОД и электронных компонентов 9/.

В торговле полупроводниками годовые темпы роста мирового экспорта, составлявшие 17 процентов в 1985-1993 годах, значительно опережали темпы роста мирового спроса, составлявшие всего лишь 11 процентов 10/, свидетельствуя о том, что рост экспорта был вызван скорее действием факторов предложения, нежели факторов спроса. Ценовая конкуренция является особенно острой, и некоторые страны сочли эффективным специализироваться на выпуске конкретных видов продукции. Производство

---

8/ См. G. Adams, "Industrial Structure, the new product cycle and economic development in East Asia", *East Asian Economic Perspectives*, vol. 4, No. 3 (September 1993), pp. 1-9; и M. Hobday, "Export-led technology development in the four dragons: the case of electronics", *Development and Change*, vol. 25, No. 2 (April 1994), pp. 333-360.

9/ В 1992 году Корея обеспечивала 12 процентов мирового производства полупроводников (см. Moon Byun Byung, "Growth and recent development of the Korean semiconductor industry", *Asian Survey*, vol. 34, No. 8 (August 1994), table XI.1). В 1993 году Китайская провинция Тайвань была крупнейшим в мире производителем объединительных плат, вторым по величине производителем портативных компьютеров и обеспечивала почти 3 процента мирового производства полупроводников (см. *Asian Wall Street Journal Weekly*, 19 December, 1994, pp. 16 и 18).

10/ United States Department of Commerce, *U.S. Industrial Outlook 1994* (Washington, D.C., 1994); и Moon Byun Byung "Growth and recent development of the Korean semiconductor industry", *Asian Survey*, vol. 34, No. 8 (August 1994), citing Dataquest.

более простых микросхем памяти (динамических оперативных запоминающих устройств (ДОЗУ) переместилось из Соединенных Штатов в страны с относительно более низким уровнем заработной платы, и готовая продукция экспортируется во все регионы мира. В этом отношении Республика Корея стала одним из крупнейших поставщиков комплектующих микросхем на мировой рынок, а экспорт ее полупроводников в период 1986-1992 годов ежегодно возрастал на 24 процента. В настоящее время ей принадлежит 25 процентов мирового рынка ДОЗУ 11/.

### Заключение

Мощный рост экспорта новых товаров является одним из важных факторов расширения мировой торговли начиная с 80-х годов. Он способствовал также устойчивому росту экспорта промышленных товаров в период ослабления мировой экономической активности в 90-е годы, когда годовые темпы роста мировой торговли промышленными товарами без учета новых товаров составляли немногим более 2 процентов. Быстрое развитие микроэлектронной/информационной технологии стимулирует мировой спрос на эти товары, приводя к сокращению производственных затрат и появлению широкого ассортимента новых прикладных систем. Кроме того, рост экспорта новых товаров является результатом изменений в формировании предложения - крупномасштабного перемещения производственных мощностей, являющегося следствием все более быстрого совершенствования в технологическом отношении этих новых товаров и перехода сравнительных преимуществ в области производства от развитых к развивающимся странам, особенно в Азии. Эти азиатские страны стали крупными экспортёрами новых товаров, добившись высокой степени специализации своего экспорта на этих товарах. Хотя развитые страны остаются основными покупателями, важным рынком сбыта стали также развивающиеся страны Азии.

---

11/ См. Moon Byun Byung, "Growth and recent development of the Korean semiconductor industry", Asian Survey, vol. 34, No. 8 (August 1994), table XI.1.

## Глава XII

### НОВЫЙ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В середине 80-х годов сложился вторичный рынок долговых обязательств по займам коммерческих банков правительствам многих развивающихся стран, переживших кризис задолженности <sup>1/</sup>. К концу 80-х годов цены этого рынка стали широко использоваться как показатель отношения финансового рынка к прогрессу или трудностям этих стран в процессе выхода из кризиса задолженности. Современный вторичный рынок во многом отличается от того, что существовал раньше, и хотя цены по-прежнему отражают настроение инвесторов, на динамику этих цен влияют и другие факторы (например, общий уровень процентных ставок). Кроме того, даже в тех случаях, когда можно четко выявить влияние настроения инвесторов, оно не может служить показателем базовой экономической ситуации в соответствующей стране.

#### Вторичный рынок в 80-е годы

Вторичный рынок возник вскоре после того, как механизм обслуживания задолженности по кредитам коммерческих банков ряду развивающихся стран и некоторым восточно-европейским странам начал давать сбои в начале 80-х годов. Первоначально он использовался коммерческими банками для операций обмена долговых обязательств по проблемным займам между самими банками. К числу таких займов относились обычно безнадежные займы или займы, в отношении которых производился пересмотр сроков погашения. Банки выходили на этот рынок в тех случаях, когда они хотели изменить страновую или валютную структуру своих активов или график платежей по процентам. Продажа долговых обязательств за наличные использовалась сначала нечасто и даже к 1990 году не приобрела широкого распространения. Тем не менее к 1986 году цены покупателей и продавцов долговых обязательств регулярно регистрировались некоторыми крупными инвестиционными банками, расположенными в Нью-Йорке.

Хотя каждый заем был уникален с точки зрения уровня процентных ставок и порядка погашения, практически все такие займы имели структурное сходство как синдицированные займы коммерческих банков. Более важным является то, что процент обычно устанавливался в качестве фиксированной разницы в процентных пунктах по переменной рыночной ставке, в качестве которой, как правило, использовалась лондонская межбанковская процентная ставка по шестимесячным долларовым депозитам или ставка по первоклассным займам американских банков. Это упрощало процесс ценообразования на вторичном рынке. Поскольку основной особенностью упомянутых займов была неопределенность их обслуживания в будущем, долговые обязательства по ним продавались со скидкой с номинальной стоимости. Цены устанавливались в долях от номинальной стоимости или в центах за доллар номинальной стоимости. Увеличение неопределенности вело к снижению цены.

---

<sup>1/</sup> Здесь в определенной степени использованы материалы ряда интервью, проведенных в 1994 году с рыночными агентами, представителями Федерального резервного банка Нью-Йорка и членами Ассоциации маклеров новых рынков, чье участие явилось весьма полезным.



В январе 1987 года, например, покупатели предлагали за долговые обязательства Аргентины 64 цента номинальной стоимости, тогда как долговые обязательства Боливии стоили не больше 8 центов. Цена на мексиканские долговые обязательства составляла 56 центов за доллар, тогда как долговые обязательства Никарагуа стоили всего лишь 4 цента. Хотя основной объем торговли долговыми обязательствами приходился на задолженность стран Латинской Америки, на рынке обращались и долговые обязательства ряда африканских, азиатских и восточно-европейских стран. Так, например, цена на долговые обязательства Кот-д'Ивуара составляла 77 центов, а Заира - 26 центов; филиппинские долговые обязательства стоили 71 цент, а польские - 43 цента 2/.

Шли годы, но политики и банкиры по-прежнему не могли найти решение кризиса задолженности, в результате чего рыночные цены на многие долговые обязательства резко упали. Сначала поддержанию уровня цен способствовал тот факт, что большая часть долговых обязательств не предлагалась для обмена или продажи. Для задолженности была характерна чрезвычайно высокая степень концентрации - в частности, на девять американских банковских "денежных центров" приходилось более 20 процентов общего объема задолженности по банковским займам 15 стран-крупнейших должников и две трети объема займов, предоставленных всеми американскими банками этим странам, - и предложение какого-либо крупного держателя долговых обязательств продать их со скидкой означало бы крах международной стратегии в области задолженности. Основу этой стратегии в то время (план Бейкера) составляло стремление производить пересмотр сроков обслуживания задолженности по мере необходимости и предоставлять новые займы для содействия выплате процентов на основе убеждения в том, что в основе проблемы задолженности лежит кризис ликвидности и что со временем страны смогут увеличить свои инвалютные поступления настолько, чтобы вновь начать обслуживать задолженность в полном объеме. Для банков эта стратегия означала, что их займы могли по-прежнему рассматриваться как "надежные". Если бы займы были признаны "безнадежными", то банкам пришлось бы понести существенные учетные убытки, поскольку они не смогли бы продолжать учитывать эти займы по их номинальной стоимости 3/.

Становилось очевидным, что международная стратегия не срабатывает. Одним из свидетельств этого был тот факт, что банки с меньшим объемом предоставленных кредитов уходили с данного рынка и признавали убытки. Другим свидетельством были низкие цены на акции банковских "денежных центров" в Соединенных Штатах. Третьим свидетельством стал начавшийся в 1987 году процесс создания банками резервов на случай убытков по займам. К январю 1990 года долговые обязательства Аргентины предлагались к продаже всего лишь за 12 центов, тогда как цена на долговые обязательства Мексики по банковским займам снизилась до 37 центов. За долговые обязательства Кот-д'Ивуара запрашивали всего лишь 6 центов, а за филиппинские и польские, соответственно, 48 и 17 центов.

При этом продажа за наличные стала составной частью механизма, при помощи которого ряд стран-должников погасили значительную часть своей задолженности, причем определенную ее долю - посредством прямого выкупа, обычно с участием стран-доноров, которые предоставляли средства для приобретения, и других участников

---

2/ Данные "Саломон бразерс инк.", Нью-Йорк.

3/ Подробно об этом см. "Обзор мирового экономического положения, 1987 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.87.II.C.1 и исправление), стр. 97-100 текста на английском языке.

в рамках различных механизмов обмена. В рамках некоторых операций обмена неправительственные организации приобретали долговые инструменты со скидкой и предъявляли их правительству при условии увеличения государственных расходов на конкретные мероприятия в экологической или социальной областях. Однако самыми крупными были операции по замене долговых обязательств акционерным капиталом, в рамках которых инвесторы приобретали на рынке часть долговых обязательств и обменивали их в центральном банке страны-должника на местную валюту по выгодному обменному курсу; полученные таким образом средства предполагалось затем использовать в целях прямых инвестиций или, в некоторых случаях, для осуществления местных портфельных инвестиций.

Цены вторичного рынка приобрели важное значение и в рамках последнего этапа переговоров между странами должниками и их кредиторами из числа коммерческих банков и помогли выработать ряд соглашений. Так, поскольку объем торговли долговыми обязательствами возрос к 1990 году примерно до 65 млрд. долл. США <sup>4/</sup>, рыночные цены стали рассматриваться как показатель оценки финансовым сектором предполагаемой приведенной стоимости обслуживания долга в будущем. Вместе с тем основной элемент новых соглашений привел к резкому изменению самого вторичного рынка.

#### Вторичный рынок в 90-е годы

В связи с растущим признанием недостаточной эффективности международной стратегии в области задолженности министр финансов Соединенных Штатов Николас Брейди предложил в 1989 году новый подход. Наиболее новаторским элементом "плана Брейди" было стимулирование кредиторов из числа коммерческих банков к обмену долговых обязательств по их займам на облигации со скидкой путем либо выпуска облигаций с меньшей номинальной стоимостью и коммерческой процентной ставкой ("дисконтированные облигации"), либо облигаций с такой же номинальной стоимостью, как и первоначальные долговые обязательства, но с процентной ставкой ниже рыночной, которая была примерно сопоставима со скидкой в рамках другого варианта ("номинальные облигации"), либо путем сочетания обоих подходов. В результате этого банки уже не могли в полной мере возместить первоначальную стоимость займов, что соответствовало будущим ожиданиям вторичного рынка. Это также соответствовало оценке будущих событий директивными органами, регулирующими деятельность банков, а также ожиданиям акционеров самих банков. Для поощрения банков к участию во многих случаях предусматривалась гарантия погашения - срок которой наступал через 30 лет - капитальной суммы по облигациям, а также определенной части платежей по процентам <sup>5/</sup>.

Одно из преимуществ плана Брейди для банков заключалось в том, что он давал им более эффективное средство списания обесценившихся долговых обязательств. В некоторых отношениях для облигаций действовал нормативный режим, отличавшийся от режима для займов, и, кроме того, ожидалось, что облигации будут более ликвидными, особенно с учетом дополнительных стимулов. Продажа долговых обязательств по

---

<sup>4/</sup> Оценка Всемирного банка (см. Financial Flows and the Developing Countries, Quarterly Review (March 1991), p. 9).

<sup>5/</sup> Прогресс в осуществлении плана Брейди и оценки заключенных в рамках этого плана соглашений с 1990 года ежегодно освещаются в изданиях "Обзора мирового экономического положения" и в докладах Генерального секретаря Генеральной Ассамблеи по вопросу о кризисе внешней задолженности и развитии.

банковским займам всегда была связана с трудностями, поскольку изменение структуры задолженности производилось главным образом на синдицированной основе с участием в некоторых случаях 500 и более банков. В результате таких операций устанавливались различные ограничения на передачу долговых обязательств по займам. "Облигации Брейди" с самого начала должны были стать полностью коммерческими инструментами.

Первые соглашения в рамках плана Брейди были заключены в 1990 году, и по состоянию на начало 1995 года 13 развивающихся стран или стран с переходной экономикой заключили соглашения о конверсии значительной части их долговых обязательств по займам коммерческих банков в облигации Брейди (Аргентина, Бразилия, Болгария, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Эквадор, Иордания, Мексика, Нигерия, Филиппины, Польша, Уругвай и Венесуэла). По состоянию на март 1995 года объем непогашенных облигаций Брейди составлял 142 млрд. долл. США, из которых свыше 86 процентов приходилось на облигации, выпущенные странами Латинской Америки и Карибского бассейна 6/.

Облигации Брейди быстро получили популярность. Среди их покупателей было много коммерческих банков, что не столь удивительно, как могло бы показаться на первый взгляд, поскольку они достаточно хорошо осведомлены о состоянии должников. Довольно активно действовали и брокеры и агрессивные управляющие фондов, тогда как институциональные инвесторы, такие, как страховые компании и пенсионные фонды, начали осторожно выходить на этот рынок на относительно позднем этапе 7/.

По оценкам Ассоциации маклеров новых рынков, объем продаж облигаций Брейди достиг в 1994 году 1,7 трлн. долл. США, что равно примерно 60 процентам всего объема торговли государственными облигациями и долговыми обязательствами по займам стран на новых рынках. С учетом размера рынка, числа участвующих в торговле организаций и незначительной разницы между ценой продавца и ценой покупателя рыночные аналитики действительно стали рассматривать облигации Брейди как относительно ликвидный инструмент.

Разница между рынком облигаций Брейди и рынком большей части оставшихся долговых обязательств по банковским займам стран-должников была вполне очевидной. Рынок "кредитных денег" резко сократился и, как правило, рассматривается в качестве наиболее спекулятивной части и без того чрезвычайно спекулятивного рынка. В противоположность активной торговле облигациями Брейди торговля долговыми обязательствами по займам в 1994 году составила 244 млрд. долл. США. Хотя оценки масштабов деятельности на данном рынке различаются, представляется, что большинство долговых обязательств довольно редко являются объектом купли-продажи, а число участников операций на этом, как сейчас принято считать, весьма "экзотическом" рынке является довольно ограниченным. Когда на долговые обязательства по такому займу назначается цена, она зачастую носит ориентировочный характер и иногда действует в течение весьма ограниченного периода времени (см. таблицу XII.1).

---

6/ По данным "Саломон бразерс, инк.", Нью-Йорк.

7/ Облигации Брейди в целом выходят за рамки возможностей индивидуальных инвесторов, поскольку минимальная стоимость облигаций составляет 250 000 долл. США, и брокеры, как правило, устанавливают очень высокую плату за суммы, не превышающие 1 млн. долл. США. Вместе с тем для целей инвестирования в облигации Брейди были созданы унитарные траст-фонды (закрытые фонды).

Таблица XII.1. Уровень предлагаемых цен на долговые обязательства развивающихся стран на вторичном рынке, 1993-1995 годы

(Среднеквартальный показатель; в процентах от номинальной стоимости)

	Квартал									
	1993 год				1994 год				1995 год	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Латинская Америка и Карибский бассейн										
Аргентина	45,9	49,4	57,7	64,4	64,4	53,6	51,0	45,9	39,7	
Боливия	16,0	16,0								
Бразилия	29,5	33,9	42,9	45,7	..	26,4	42,2	41,5	37,4	
Чили	91,0	91,1	91,6	92,1	95,4	94,9	95,0	95,0	95,0	
Колумбия	75,0	75,0	75,0	82,3	87,5	90,0	90,0	90,0	90,0*	
Коста-Рика	61,3	65,3	71,2	78,7	81,8	68,2	64,5	62,8	51,3	
Доминиканская Республика	29,7	37,7	47,3	53,7						
Эквадор	26,7	30,2	33,5	44,6	48,3	38,4	40,3	30,2	27,0	
Гондурас	32,0	31,0	31,0	31,0	33,3	34,4	36,8	36,0	35,3*	
Ямайка	70,8	74,9	76,0	76,0	82,8	84,3	83,0	83,0	81,5*	
Мексика	68,3	70,8	75,3	80,0	77,7	66,3	65,8	62,8	48,9	
Никарагуа	7,5	8,5	9,5	10,3	14,2	8,7	7,6	6,1	4,9*	
Панама	28,5	32,2	36,6	49,2	69,6	49,9	52,9	55,7	43,6	
Перу	20,1	28,9	39,8	55,9	67,2	46,1	54,2	57,3	50,9	
Уругвай	72,5	67,9	77,3	80,0*						
Венесуэла	57,5	63,8	69,5	71,7	65,2	52,8	47,3	47,4	42,5	
Африка										
Кот-д'Ивуар	6,5	6,8	8,5	14,1	27,8	18,3	19,1	19,4	14,6	
Марокко	47,9	57,2	72,0	78,5	77,9	70,8	72,4	69,8	61,4	
Нигерия	40,4	43,4	50,3	59,1	55,3	43,6	39,1	39,3	37,0	
Сенегал	38,0	38,0	38,0	38,0	38,0	36,0	36,0	36,0	30,8*	
Судан	1,0	1,0	1,0	1,9	5,8	3,3	3,0	3,0	3,6*	
Заир	9,0	9,0	9,0	9,0	10,8	12,0	12,0	12,0	12,0*	
Восточная Европа и бывший СССР										
Болгария	14,6	19,2	25,1	32,8	39,4	32,6	25,0*			
Польша	26,6	30,4	36,0	41,9	44,8	35,0	36,6	36,1	32,6	
Страны бывшего СССР	15,2	18,3	32,6	43,6	36,1	29,4	31,4	32,1	22,0	
Другие страны										
Филиппины	59,0	63,5	71,3	79,6	78,0	65,2	65,0	62,0	59,4	
Югославия	15,1	14,8	16,0	17,9						

Источник: "Саломон бразерс, инк." и "Меррил Линч", Нью-Йорк.

Примечание: В соответствующих случаях указан уровень цен на долговые обязательства по банковским займам или на номинальные облигации Брейди. Пробелы в столбцах указывают на отсутствие данных из источников; звездочка (\*) указывает, что предложение цены было отозвано в течение квартала и приводимый показатель отражает среднюю величину за те месяцы, по которым имеются данные.

/...

### Цены на новом вторичном рынке

После начала осуществления плана Брейди на вторичном рынке возникла тенденция к повышению цен, существовавшая до начала 1994 года. Рост цен на облигации различных стран был, безусловно, не одинаковым, поскольку эти страны находились на разных этапах экономической перестройки и переговоров с коммерческими банками. Однако в целом тенденция в движении цен была повышательной и во многих случаях сохранилась после конверсии долговых обязательств по банковским займам в облигации Брейди, о чем свидетельствует диаграмма XII.1 на примере Аргентины, Мексики и Филиппин.

**Диаграмма XII.1. Уровень цен вторичного рынка на долговые обязательства по банковским займам и облигации Брейди для Аргентины, Мексики и Филиппин, 1986-1995 годы**



**Источник:** Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, на основе данных "Саломон бразерс, инк." и "Меррил Линч", Нью-Йорк.

**Примечание:** В диаграмме до отметки показаны цены на долговые обязательства по банковским займам, а после отметки - на номинальные облигации Брейди.

Повышательная тенденция в определенной степени отражала надежду на то, что осуществление плана Брейди приведет, наконец, к урегулированию кризиса задолженности для коммерческих банков. Однако в основе динамики цен на облигации Брейди лежал целый ряд причин, некоторые из которых не имели никакого отношения к рыночной оценке долгового положения стран, участвующих в осуществлении плана Брейди. Так, например, по номинальным облигациям, динамика цен на которые показана в диаграмме XII.1, выплачивался фиксированный процент, и в условиях, когда процентные ставки в ведущих в экономическом отношении странах в начале 90-х годов начали снижаться, привлекательность номинальных облигаций с их фиксированными процентными ставками повысилась, вследствие чего возросли и цены на них. Точно так же, когда уровень процентных ставок в некоторых ведущих в экономическом отношении странах начал расти в 1994 году, цены на облигации Брейди стали снижаться.

Вместе с тем, как явствует из диаграммы, снижение цен в начале 1994 года было довольно резким и, как представляется, не соизмеримым с изменением уровня процентных ставок, происшедшим в то время. По мнению рыночных агентов, приобретение облигаций Брейди в некоторых случаях финансировалось спекулятивными инвесторами за счет краткосрочных займов и, когда уровень краткосрочных процентных ставок стал повышаться, прибыли таких инвесторов пошли на убыль. Вместо приобретения облигаций Брейди они начали продавать их, а падение цен сделало первоначальную спекуляцию облигациями еще более дорогостоящей, что усугубило это падение.

Кроме того, в некоторых случаях характер займов, использовавшихся для финансирования приобретения облигаций, также оказал дополнительное понижающее давление на цены. Иными словами, некоторые облигации Брейди приобретались для целей спекуляции на разнице в ценах на облигации, причем покупатели выплачивали брокеру часть стоимости облигаций, а брокер вносил оставшуюся часть суммы и держал облигации в качестве обеспечения. Снижение цен на облигации привело к уменьшению стоимости обеспечения, и покупателям потребовалось вносить дополнительные наличные средства для покрытия брокерской разницы. В случае несвоевременной выплаты наличных брокеры продавали облигации в условиях снижения цен. Большая степень ликвидности рыночных инструментов означала также, что облигации покупались даже при падении цен на них.

Еще одна причина падения цен на облигации Брейди практически не связана с экономическим состоянием соответствующих стран. Речь идет о том, что в настоящее время портфелями облигаций Брейди располагают многие учреждения, в числе которых как взаимные фонды, владеющие облигациями в качестве инвестиционных инструментов, так и рыночные маклеры, владеющие облигациями для целей торговли. Когда в декабре 1994 года разразился мексиканский валютный кризис, степень риска мексиканских облигаций резко возросла. Это привело к падению цен на мексиканские облигации, и пайщики взаимных фондов "нового рынка" начали изымать свои вклады. Фондам пришлось мобилизовывать наличность для выплаты вкладов, в связи с чем в некоторых случаях фонды были вынуждены продавать облигации, что оказывало на уровень цен дополнительное понижающее воздействие (или вело к снижению цен на облигации других стран). Точно так же активно торговавшие облигациями Брейди учреждения столкнулись с падением стоимости своих облигационных вкладов и в целях покрытия убытков были также вынуждены осуществлять продажу ряда своих активов.

Иными словами, к оценке восприятия рынком состояния внешних расчетов страны на основе динамики цен на вторичном рынке необходимо подходить весьма осторожно <sup>8/</sup>. Тем не менее аналитики стремятся разграничить воздействие различных факторов, влияющих на уровень цен, с тем чтобы выявить скрытую "рисковую наценку" в цене на облигации той или иной страны. Их подход заключается в разделении рыночной стоимости облигаций Брейди на приведенную стоимость свободной от риска капитальной суммы и процентных платежей, гарантированных "стимулами", и на оставшуюся часть, которую можно рассматривать как негарантированную облигацию. Доход на последнюю, именуемый "очищенный доход", может быть затем сопоставлен с доходом на казначейскую облигацию Соединенных Штатов с аналогичным сроком погашения. Разница между этими двумя величинами, именуемая "чистая разница", и будет представлять собой заложенную в цене на облигацию рисковую наценку, часть которой может быть связана со структурой самой облигации, а другая часть - с предполагаемым "национальным риском".

Поскольку конкретные облигации Брейди обусловлены не связанными друг с другом договорами с каждой отдельной страной, их финансовые характеристики различаются. Так, если чистая разница по облигациям одной страны выше соответствующего показателя для другой страны, это вовсе не означает, что первая страна является, по мнению рыночных агентов, более рискованной. Вместе с тем динамика чистой разницы по облигациям Брейди той или иной страны может выражать изменения в восприятии рынком связанной с этой страной степени риска.

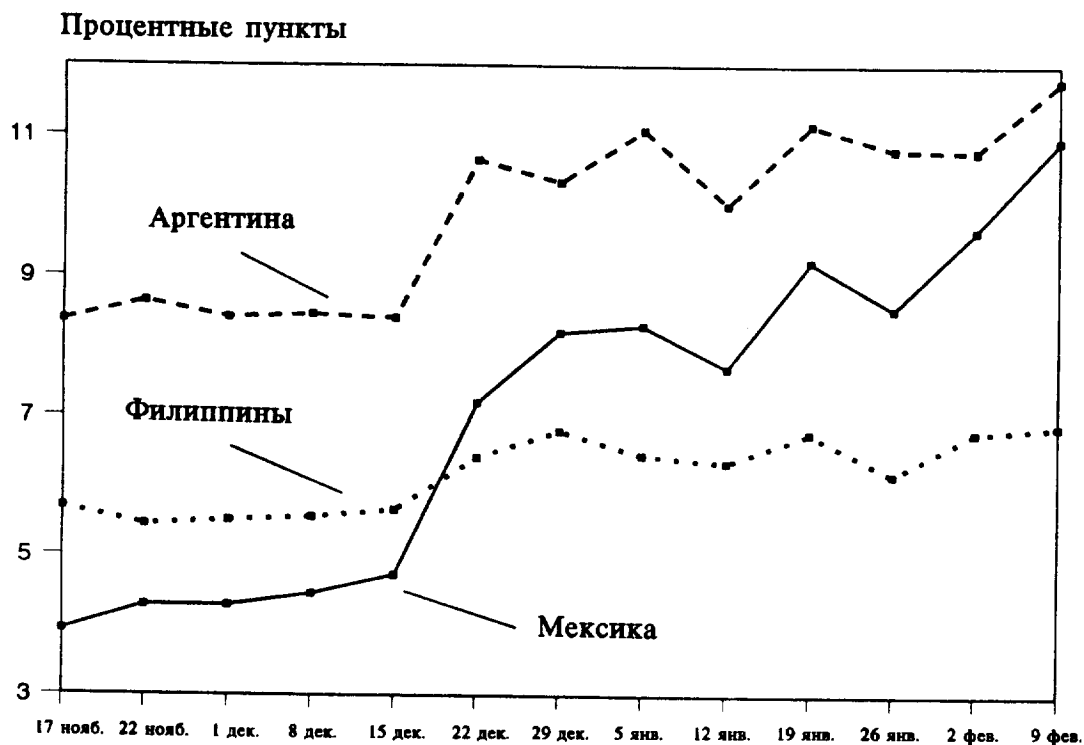
Подтверждением этому служат приведенные в диаграмме XII.2 величины разницы по номинальным облигациям Аргентины, Мексики и Филиппин. Величина разницы по аргентинским и филиппинским облигациям практически не изменялась с середины ноября по середину декабря 1994 года. Вместе с тем за этот же период величина разницы по мексиканским облигациям возросла почти на целый процентный пункт, свидетельствуя о том, что рынок по крайней мере в определенной степени реагировал на происходящие события. Однако после начала мексиканского кризиса величина разницы по номинальным облигациям этой страны резко возросла и в конце года была на 3,5 процентных пункта выше показателя от 15 декабря.

Кризис доверия в Мексике усугублялся до февраля 1995 года, когда был разработан международный пакет мер чрезвычайной помощи и произошла относительная стабилизация валютных и финансовых рынков. В декабре-январе чистая разница по номинальным облигациям Мексики продолжала повышаться в условиях возрастания неопределенности, как этого и следовало ожидать, и по состоянию на 9 февраля была на 5 процентных пунктов выше показателя от 15 декабря. Но при этом наблюдался рост чистой разницы по номинальным облигациям Аргентины и Филиппин. Так, увеличение и уменьшение величины разницы по облигациям этих трех стран происходило в унисон, хотя и не на одинаковую величину. В результате этого к 9 февраля величина разницы по филиппинским облигациям была на 1 процентный пункт выше показателя от 15 декабря, тогда как величина разницы по аргентинским облигациям превышала этот показатель почти на 3,5 процентных пункта.

---

<sup>8/</sup> Так, степень основанной на динамике цен рыночной оценки финансового положения стран, долговые обязательства которых по-прежнему котируются на рынке, но при низком или ничтожном объеме торговли, следует считать весьма низкой.

Диаграмма XII.2. Чистая разница по отдельным номинальным облигациям Брейди, ноябрь 1994 года- февраль 1995 года



Источник: Данные "Кемикл бэнк", Нью-Йорк.

В этом смысле можно утверждать, что мексиканский кризис заставил инвесторов более осторожно относиться к географическому соседу этой страны - Аргентине, чем к отдаленным Филиппинам. Однако речь здесь идет не столько о географическом положении, сколько о том, что "новаторская" стратегия Аргентины в области стабилизации при помощи жесткого валютного курса стала рассматриваться как "рискованная". При этом Филиппины начали пожинать плоды предшествующих мер структурной перестройки, приведших, например, к некоторому ослаблению энергетических проблем (более подробно о положении этих двух стран, а также Мексики см. главу IV).

Более важным является то, что ни в Аргентине, ни на Филиппинах фактическое экономическое положение в период с ноября 1994 года по февраль 1995 года реально не изменилось. Нисколько не изменилась и базовая кредитоспособность каждой страны. Вместо этого, как представляется, инвесторы, действующие в условиях неопределенности и недостатка информации, изменили свое отношение, и это изменение отношения, выразившееся в повышении величины разницы, привело к удорожанию иностранных капиталов и ограничило доступ стран к ним.



**Часть четвертая**  
**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОКЛАДЫ**



### Глава XIII

#### ОЦЕНКА "МИРНОГО ДИВИДЕНДА", СВЯЗАННОГО С ОКОНЧАНИЕМ "ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ"

В настоящей главе рассматривается вопрос о "мирном дивиденде", связанном с окончанием "холодной войны". В свое время считалось, что это позволит направить крупный объем ресурсов на значительное увеличение социальных расходов. Спустя шесть лет после падения Берлинской стены иллюзии в отношении "мирного дивиденда" во многом развеялись.

Оглядываясь назад, становится ясно, что некоторые ожидания были нереалистичными и что экономический эффект окончания "холодной войны" в краткосрочном или среднесрочном плане будет несоизмерим с его стратегической и политической значимостью. Несоответствие между ожиданиями и реальностью объясняется историческими обстоятельствами, в частности тем, как закончилась "холодная война", которые будут рассмотрены в первую очередь.

Кроме того, то, каким образом использовался "мирный дивиденд", хотя, возможно, и не в полной мере отвечало широко распространенным ожиданиям, оказало на экономическое положение существенное благоприятное воздействие, которое будет проанализировано на основе рассмотрения изменений в платежных балансах и изучения результатов глобального эконометрического моделирования. Наконец, самым крупным "мирным дивидендом", вероятно, станет формирование в конечном счете в странах с переходной экономикой активных рыночных отношений и их полная интеграция в мировую экономику. В заключительной части настоящей главы показано, как реформы в решающих отраслях оборонной промышленности могут способствовать достижению этой цели.

#### История вопроса, касающегося "мирного дивиденда"

После второй мировой войны Соединенные Штаты Америки, бывшие тогда единственным обладателем ядерного оружия, провели быструю демобилизацию. Однако в 1949 году после взрыва ядерного устройства, осуществленного Советским Союзом, и в результате событий в Европе Соединенные Штаты Америки и другие развитые страны создали крупные ядерные и обычные силы для сдерживания угрозы, исходившей, по их мнению, от Советского Союза и его союзников. В отличие от периода после первой мировой войны разоружение после второй мировой войны было менее масштабным: вместо этого происходил процесс вооружения и создания все более совершенных видов оружия.

В 70-х годах, особенно после советского вторжения в Афганистан, многим руководителям развитых стран с рыночной экономикой представлялось, что все более явные экономические и политические промахи советской системы повышают опасность того, что руководители Советского Союза будут вынуждены прибегнуть к войне как к способу решения этой проблемы <sup>1/</sup>. Эти опасения весьма отличались от существовавших

---

<sup>1/</sup> См., например, Sir John Hackett, *The Third World War* (London, Sidjwick and Jackson, 1978) and *The Third World War: The Untold Story* (London, Sidjwick and Jackson, 1982), где излагается анализ одного из членов военного руководства НАТО, с которым сотрудничали другие высокопоставленные лица, того, что в конце 70-х годов, как считалось, может произойти в следующем десятилетии - обычная война в Европе с последующим обменом ядерными ударами. Анализ современных взглядов на возможность насильственного окончания "холодной войны" см. R. Dugger, "The President's favorite book: 'The Third World War'", *The Nation*, 27 October 1984.

в 50-е годы опасений того, что Советскому Союзу удастся добиться таких экономических успехов, что он обгонит развитые страны с рыночной экономикой и станет для других стран примером для подражания. Руководство НАТО было особенно встревожено положением, сложившимся в конце 70-х годов, когда стало ясно, что Советский Союз осуществлял в течение десятилетия крупное наращивание военной мощи, которое могло дать ему военное превосходство.

Развитые страны с рыночной экономикой, особенно Соединенные Штаты, приступили в этой связи к массивному наращиванию обычных и ядерных вооружений: в период 1979-1985 годов военные расходы НАТО возросли в реальном выражении на 38 процентов 2/. Темпы этого наращивания снизились в связи с тем, что события в Советском Союзе после прихода к власти в 1985 году Михаила Горбачева постепенно развеяли опасения Запада в отношении того, что экономические и политические проблемы Советского Союза могут привести к войне 3/. Последним этапом этого процесса стал распад Советского Союза и Организации Варшавского Договора, а также отказ от системы централизованно планируемого хозяйства. Подобные масштабные преобразования были достигнуты невоенными средствами и в условиях относительно незначительного внутреннего насилия в отличие от большинства других перемен аналогичной исторической значимости 4/. Такой относительно мирный крах мало кому представлялся возможным 5/.

Все испытали значительное облегчение в связи с тем, что "холодная война" закончилась именно так, а не иначе, однако экономический анализ не может дать ответ на вопрос о том, что произошло бы в противном случае. Кроме того, связанные с ее окончанием экономические выгоды нельзя сопоставить с более значительными затратами, которые возникли бы в случае ведения боевых действий: отказ от расходования средств не приводит к увеличению текущего дохода.

---

2/ Данные приводятся по изданию Международного института изучения проблем мира в Стокгольме (СИПРИ), *World Armaments and Disarmament*, 1994. Данные СИПРИ зачастую отличаются от данных, представляемых Агентством Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружению, которые также используются в настоящей главе.

3/ К основным событиям, заставившим страны НАТО пересмотреть свою оценку советской угрозы, относятся, в частности, заключение Советским Союзом в декабре 1987 года соглашения о ликвидации ракет промежуточной дальности, которые, как представляется, угрожали Европе, и начало вывода в мае 1988 года советских войск из Афганистана. В 1989 году Советский Союз не стал вмешиваться в целях предотвращения демонтажа однопартийных режимов в странах Восточной Европы и даже способствовал ему. Падение Берлинской стены произошло в ноябре 1989 года, а Советский Союз прекратил свое существование в декабре 1991 года.

4/ См. Serge Sur, "Avant-Propos" in *European Security in the 1990s: Challenges and Perspectives*, Victor-Yves Chebali and Brigitte Sauerwein eds. (United Nations publication, Sales No. GV.E.94.O.28), p. xiii.

5/ Распад Советского Союза и Варшавского Пакта, который явится, по сценарию сэра Джона Хэкета, результатом третьей мировой войны, представлял собой, по словам одного из аналитиков, "всего лишь плод необузданной фантазии. От мысли о мире, в котором советская империя более никому не угрожает, захватывает дух". См. *The Nation*, 27 October 1984.

Еще одним объяснением общего разочарования является то, что причины наращивания вооружений странами НАТО не были оценены в полной мере. Это наращивание осуществлялось в целях защиты стран НАТО на весьма трудном, как представлялось, этапе - в условиях дальнейшего распада советской экономической системы. Поэтому это наращивание носило временный характер и, как и большая часть дополнительных военных расходов, финансировалась главным образом за счет займов б/. Правительства не рассматривали дополнительные военные расходы как постоянный экономический сдвиг в направлении увеличения государственных расходов.

Крах советской экономической системы отличался от разрушений, которые пришлось пережить европейским странам с рыночной экономикой во вторую мировую войну. В этих странах была уничтожена большая часть инфраструктуры и промышленных объектов, однако сохранилась функционирующая экономическая система с имущественными законами и такими учреждениями, как банки и биржи, что в условиях притока внешнего капитала позволило им приступить к восстановлению. В Советском Союзе те учреждения, которые могли бы направить на использование в гражданских целях те ресурсы, которые высвобождались за счет сокращения военных расходов, в целом отсутствовали. Поэтому не следует ожидать, что сокращение военных расходов немедленно приведет к появлению ощутимого "мирного дивиденда".

Еще одна причина разочарования связана с тем, что "мирный дивиденд" обычно измерялся сокращением военных расходов. Однако весь спектр результатов окончания "холодной войны" не поддается оценке. Здесь необходимо учитывать не только сокращение военных расходов, но и расширение международного сотрудничества по целому ряду экономических, социальных и экологических вопросов, которое не смогло бы столь интенсивно развиваться в условиях сохранения идеологической конфронтации. Составной частью "мирного дивиденда" являются инвестиционные и торговые потоки, порожденные ослаблением международной напряженности. Вместе с тем окончание "холодной войны" было также связано с уменьшением интереса ее участников к определенным районам мира и уменьшением или ликвидацией какого бы то ни было сдерживающего воздействия, которое они оказывали на внутреннюю или внешнюю военную деятельность своих бывших сателлитов. Эти негативные последствия также необходимо учитывать в любом анализе результатов окончания "холодной войны".

Подобный всесторонний анализ результатов окончания "холодной войны" невозможен по методологическим соображениям. Для этого необходимо изучение событий вне связи с этим явлением. А это связано с оценкой исторических причинно-следственных связей, которые выходят за рамки экономического анализа. Кроме того, связывать все изменения, происшедшие в мире после 1989 года, с окончанием "холодной войны" было бы ошибочным.

---

б/ Данные по Соединенному Королевству за период с начала XVIII века по первую мировую войну свидетельствуют о наличии весьма тесной взаимосвязи между временными военными расходами, обусловленными военными действиями, и бюджетным дефицитом. Учтены, в частности, следующие войны: война за испанское наследие (1702-1713 годы), война за австрийское наследие и другие войны (1740-1748 годы), семилетняя война (1756-1763 годы), американская война за независимость (1775-1783 годы), войны с Францией (1793-1815 годы), Крымская война (1854-1856 годы), Бурская война (1899-1902 годы) и первая мировая война (1914-1918 годы). См. Robert J. Barro, "Government spending, interest rates, prices and budget deficits in the United Kingdom, 1701-1918", *Journal of Monetary Economics*, vol. XX, 1987, fig 9., p. 240.

Частный способ изучения экономического воздействия окончания "холодной войны" с точки зрения обусловленного им сокращения военных расходов также связан с проблемами оценки. В странах НАТО и бывших членах Организации Варшавского Договора военные расходы, осуществлявшиеся для компенсации угрозы, исходившей от противостоящего блока, составляли значительную часть общих военных расходов, поэтому можно вполне обоснованно связывать все сокращение военных расходов с окончанием "холодной войны". Вместе с тем для развивающихся стран окончание "холодной войны" имело многочисленные последствия. Хотя оно привело к улучшению международного климата в целом, во многих случаях оно было также связано с прекращением финансовой и военной помощи, предоставлявшейся ранее основными противостоящими сторонами, а также привело к появлению на мировом рынке по значительно более низким ценам части огромных арсеналов оружия, ставших избыточными по сравнению с потребностями НАТО и стран с переходной экономикой. Некоторые из этих факторов, как ожидается, могут привести к сокращению военных расходов, тогда как другие могут, предположительно, привести к временному и, возможно, обратимому их увеличению. Даже если бы по развивающимся странам имелись все необходимые данные, было бы чрезвычайно сложно соотнести конкретную часть изменения объема военных расходов с окончанием "холодной войны". Связывать это изменение с окончанием "холодной войны" и характеризовать его как "мирный дивиденд" хотя и нерационально, но делается довольно широко 7/.

#### Последние изменения в области военных расходов

В мире в целом и практически во всех регионах бремя военных расходов, измеряемое как доля военных расходов в ВВП или как их доля в расходах центрального правительства, в 1993 году было значительно ниже, чем в 1983 году

---

7/ Примером того, как военные расходы могут сокращаться по ряду причин, во многом не связанных или связанных лишь частично с окончанием "холодной войны", является Израиль. Анализ военных расходов Израиля позволил установить, что к числу причин сокращения военных расходов Израиля (общий объем военных расходов сократился с 25 процентов ВВП в начале 80-х годов до менее 12 процентов в начале 90-х годов) относятся, в частности, "мирное соглашение 1979 года с Египтом (и сокращение военных расходов Египта с 18,1 процента ВВП в 1972 году до 10 процентов в 1984 году), экономический кризис с середины 80-х годов, приведший к пониманию того, что здоровая экономика является жизненно важным компонентом национальной безопасности; победа над Ираком коалиционных сил во главе с Соединенными Штатами; постепенное свертывание программы активной модернизации израильских сил обороны, начатой в середине 70-х годов. Это получило дальнейшее подтверждение в конце 80-х годов, когда такая мощная в военном отношении держава, как Советский Союз, рухнула под непосильным бременем экономических проблем". См. Alex Mintz and Randolph T. Stevenson "Global political change, defense spending and the peace dividend in Israel", документ, подготовленный для совещания проекта "ЛИНК"/Международного института по изучению проблем мира в Осло (ЛИНК/ПРИО) по теме "Wages of Peace - An International Project", Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, март 1995 года, стр. 21-22 текста на английском языке.

(см. таблицу XIII.1) 8/. Согласно этим оценкам, в 1983 году бремя таких расходов было чрезвычайно тяжелым в странах - членах Организации Варшавского Договора: на военные расходы уходило 12 процентов ВВП и 44 процента расходов центрального правительства. Соответствующие показатели по НАТО составляли 5 и 15 процентов. В мире в целом военные расходы сократились с 5,7 процента ВВП в 1983 году до 3,3 процента в 1993 году. Это сокращение было еще большим в развивающихся странах - с 6,1 процента до 3,1 процента ВВП.

**Таблица XIII.1. Доля военных расходов в ВВП и расходах центрального правительства, 1983 и 1993 годы**

	Доля военных расходов в ВВП		Доля военных расходов в расходах центрального правительства	
	1983 год	1993 год	1983 год	1993 год
Мир в целом	5,7	3,3	19,0	11,5
Развитые страны	5,5	3,4	18,8	11,2
Развивающиеся страны	6,1	3,1	20,1	12,6
НАТО	4,8	3,6	14,6	10,9
Бывшая Организация Варшавского Договора	12,1	7,6	43,5	15,0
Северная Америка	5,8	4,3	22,9	18,5
Соединенные Штаты	6,3	4,7	25,5	20,1
Западная Европа	3,4	2,6	8,4	6,1
Восточная Европа <u>а/</u>	11,9	8,3	43,5	16,0
Океания	2,5	2,5	8,5	8,9
Африка	5,4	3,1	16,6	10,1
Ближний Восток <u>б/</u>	17,1	9,0	31,2	24,9
Восточная Азия	2,7	1,9	13,5	11,2
Китай	6,8	2,7	30,4	16,2
Япония	1,0	1,0	5,2	..
Южная Азия	3,4	3,2	17,9	17,0
Индия	3,5	3,3	18,6	18,8
Пакистан	6,2	6,4	29,0	26,3
Южная Америка	2,4	1,4	7,8	7,3

Источник: Агентство Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружению, World Military Expenditures and Arms Transfers, 1993-1994 (Washington, D.C., 1995).

а/ Включая Российскую Федерацию и Украину и исключая центральноазиатские республики бывшего Советского Союза.

б/ Включая Египет.

8/ Эти тенденции рассчитаны по данным издания Агентства Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружением World Military Expenditure and Arms Transfers 1993-1994 (Washington D.C., 1995). В них используются статистические определения, охват и группы стран, используемые этим агентством.

/...

В таблице XIII.2 указаны доли различных регионов в глобальных военных расходах и среднегодовые темпы роста в реальном выражении в период 1988-1993 годов. К 1983 году увеличение военных расходов в странах - членах НАТО привело к тому, что их доля в общемировых военных расходах превысила долю стран - членов Организации Варшавского Договора - 42 процента по сравнению с 35 процентами. К 1993 году после резкого сокращения военных расходов в период 1988-1993 годов в странах - членах бывшей Организации Варшавского Договора превышение доли стран - членов НАТО в мировых военных расходах было более чем трехкратным - 55 процентов по сравнению с 15 процентами. Темпы сокращения в развитых странах с рыночной экономикой были умеренными - 2,6 процента по НАТО в целом и 1,1 процента по странам Западной Европы. В Соединенных Штатах, где рост военных расходов ранее происходил более высокими темпами по сравнению со странами Западной Европы, наблюдалось более резкое сокращение.

Таблица XIII.2. Распределение и рост мировых военных расходов, 1981-1991 годы  
(в процентах)

	Доля в мировых расходах		Среднегодовые реальные темпы роста
	1983 год	1993 год	1988-1993 годы
Мир в целом	100	100	-7,2
Развитые страны	79,0	74,8	-9,3
Развивающиеся страны	21,0	25,2	1,0
НАТО	41,5	55,5	-2,6
Бывшая Организация Варшавского Договора	35,1	15,4	-22,4
Северная Америка	26,7	35,8	-3,4
Соединенные Штаты	25,8	34,3	-4,4
Западная Европа	16,1	21,4	-1,1
Восточная Европа <u>a/</u>	35,4	15,5	-22,5
Океания	0,5	0,9	4,2
Африка	1,5	1,3	-5,7
Ближний Восток <u>b/</u>	7,8	5,7	-0,2
Восточная Азия	9,5	15,8	2,3
Китай	4,4	6,5	1,6
Япония	2,4	4,8	2,9
Южная Азия	0,7	1,5	2,9
Индия	0,5	1,0	3,8
Пакистан	0,2	0,4	2,7
Южная Америка	1,5	1,7	-3,8

Источник: Агентство Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружению, World Military Expenditures and Arms Transfers, 1993-1994 (Washington, D.C., 1995).

a/ Включая Российскую Федерацию и Украину и исключая центральноазиатские республики бывшего Советского Союза.

b/ Включая Египет.



Экономические трудности в Африке и растущая демократизация в Южной Америке позволяют объяснить сокращение военных расходов в этих регионах. На Ближнем Востоке сокращение расходов в реальном выражении было умеренным - 0,2 процента в год. Вместе с тем военные расходы в этом регионе от года к году подвержены значительным колебаниям. Военные расходы стран Восточной и Южной Азии возросли, однако приведенные в таблице XIII.1 показатели доли военных расходов этих стран в ВВП и расходах центрального правительства свидетельствуют о том, что в целом высокие темпы экономического роста позволяли им наращивать военные расходы и уменьшать их бремя для экономики. Об этом свидетельствует в первую очередь пример Китая.

**Тенденции в развитии вооруженных сил и их оснащении в развитых странах с рыночной экономикой и странах с переходной экономикой, 1980-1995 годы**

Для каждой отдельной страны важное значение имеет качество и численность вооруженных сил и вооружений, развернутых вероятными противниками этой страны, а не стоимость их приобретения, и, по крайней мере, со времени Гаагской конференции 1899 года, именно эти вопросы, а не величина расходов на вооруженные силы были предметом переговоров о разоружении <sup>9/</sup>. В соответствии с этим в таблице XIII.3 приводятся индексы численности сил и двух основных носителей оружия - боевых самолетов и основных боевых танков - на базе уровней 1980 года.

**Таблица XIII.3. Индексы численности вооруженных сил и вооружений**

(1980=100)

	1986/87 годы			1994/95 годы		
	Численность вооруженных сил	Основные боевые танки	Боевые самолеты	Численность вооруженных сил	Основные боевые танки	Боевые самолеты
Мир в целом	105,0	112,4	108,4	95,1	93,4	101,1
Развитые страны с рыночной экономикой	103,5	116,7	111,7	84,3	117,3	106,2
Развивающиеся страны	125,6	129,0	121,2	128,0	140,1	124,2
НАТО	104,9	122,0	116,1	80,1	120,0	107,6
Бывшая Организация Варшавского Договора	102,4	103,9	98,8	74,2	67,2	82,9
Соединенные Штаты	104,6	130,8	121,4	80,5	130,3	98,0
НАТО (Европа и Канада)	105,2	115,2	107,8	79,9	112,0	122,6
Другие страны Европы	90,1	75,6	90,9	119,9	91,7	93,3
Япония	100,8	144,6	85,9	98,6	156,8	112,1
Австралия и Новая Зеландия	99,3	114,4	101,8	85,6	114,4	113,6

<sup>9/</sup> См. Jaques Fontanel and Michael D. Ward, "Military expenditures, armament and disarmament", Defence Economics, vol. 4, No.1, 1993, pp. 66-67.

	1986/87 годы			1994/95 годы		
	Численность вооруженных сил	Основные боевые танки	Боевые самолеты	Численность вооруженных сил	Основные боевые танки	Боевые самолеты
СССР	100,0	106,0	98,2	70,5	63,3	81,6
Восточная Европа	111,3	93,5	101,3	75,4	66,1	75,3
Страны Африки к югу от Сахары	104,4	138,7	171,6	127,0	92,2	134,2
Северная Африка <u>а/</u>	162,4	107,8	149,5	141,3	123,2	108,5
Ближний Восток	188,3	129,8	114,8	159,6	131,6	131,2
Египет, Израиль, Иордания и Сирийская Арабская Республика	124,1	133,3	129,1	131,4	156,1	152,0
Иран (Исламская Республика) и Ирак	321,3	122,6	73,1	185,6	76,8	78,6
Китай	66,3	109,5	101,7	65,8	70,5	97,4
Другие страны Азии	112,1	125,8	116,3	120,6	157,0	123,2
Новые индустриальные страны	106,7	184,6	134,9	108,6	248,8	138,7
Латинская Америка	113,8	202,4	104,9	118,5	259,3	116,1

Источник: International Institute for Strategic Studies, The Military Balance, various years.

а/ За исключением Египта.

В странах НАТО увеличение военных расходов касалось боевой техники, а не численности вооруженных сил и было сосредоточено в Соединенных Штатах 10/. Это увеличение рассматривалось в НАТО в первую очередь как попытка наверстать осуществленное в прошлом увеличение численности сил Организации Варшавского Договора, а не как попытка уравнивать текущее увеличение: за этот же период численность вооруженных сил стран Организации Варшавского Договора практически не менялась.

После 1986/87 года как страны - члены НАТО, так и страны с переходной экономикой сократили численность своих вооруженных сил и вооружений. Вместе с тем в странах с переходной экономикой это сокращение было более значительным: в 1994/95 году развитые страны с рыночной экономикой по-прежнему имели примерно на 17 процентов больше танков и на 6 процентов больше боевых самолетов, чем в 1980/81 году, тогда как страны с переходной экономикой сократили число танков на 36 процентов, а число боевых самолетов - на 20 процентов 11/.

10/ В период 1980/81-1986/87 годов число основных боевых танков в Соединенных Штатах возросло на 30 процентов, а боевых самолетов - на 20 процентов, тогда как численность вооруженных сил увеличилась лишь на 5 процентов.

11/ Следует отметить, что бывшая Германская Демократическая Республика включалась в показатели стран Восточной Европы в 1980/81 и 1986/87 годах. Если  
 (продолжение...)

/...

## Структура военных расходов вне промышленно развитых стран

Эволюция "холодной войны" во многом определяла структуру военных расходов стран - членов НАТО и стран с переходной экономикой. Вместе с тем для многих других стран главная угроза, как представляется, исходила не от противостоящих блоков, а от стран в этом же регионе или от внутренних оппонентов. Поэтому можно говорить об отсутствии сколь-нибудь значительной прямой взаимосвязи между военными расходами в развивающихся странах и военными расходами в странах - членах НАТО и бывшей Организации Варшавского Договора. Именно это и наблюдалось в последние годы. Военные расходы в развивающихся странах в целом достигли рекордного уровня в реальном выражении в 1983 году и к 1989 году сократились на 13 процентов. В период 1989-1992 годов они возросли на 14 процентов в реальном выражении и затем в 1993 году сократились на 11 процентов 12/.

Прежде всего необходимо рассмотреть положение в Китае 13/. Его вооруженные силы являются, по-видимому, самыми крупными в мире, и, по данным из одного источника, Китай занимает третье место в мире по объему военных расходов 14/. Китай находится в регионе Азии, где, как видно из таблицы XIII.2, в последние годы наблюдался рост военных расходов. В таблице XIII.3 показано, что численность китайских вооруженных сил резко сократилась в период 1980/81-1986/87 годов и что после 1986 года произошло сокращение числа танков и самолетов. Вместе с тем это сокращение принципиально отличалось от сокращения в СССР и отражало модернизацию, а не ограничение вооруженных сил. Из таблицы также видно, что в относящихся к разделу "Прочие страны Азии" государствах, в число которых входят Индия, Пакистан и группа

---

### 11/ (... продолжение)

учитывать ее в показателях НАТО, то сокращение численности вооружений стран с переходной экономикой в период 1986/87-1994/95 годов было бы несколько меньшим, как и увеличение численности вооружений стран - членов НАТО. Другие проблемы с данными включают порядок учета вооружений, находящихся на хранении, и проведение различия между сокращением численности в результате списания без замены исправной боевой техники и сокращением в результате замены устаревшей техники меньшим числом более эффективной современной техники.

12/ Данные приводятся по изданию Агентства Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружению, World Military Expenditures and Arms Transfers 1993-1994 (Washington, D.C., 1995).

13/ Как в случае с большинством развивающихся стран, основные источники международных данных о военных расходах высказывают оговорки в связи с сопоставимостью данных. См. SIPRI Yearbook, 1994, p. 390 и United States Arms Control and Disarmament Agency, World Military Expenditures and Arms Transfers, 1993-1994 ..., p. 167: "В связи с чрезвычайными трудностями оценки стоимости в юанях и пересчета в доллары сопоставление военных расходов Китая с другими данными должно производиться с учетом наличия большой погрешности".

14/ Военные расходы Китая, которые существенно снизились после 1979 года, неуклонно возрастали после 1988 года. Военный бюджет Китая увеличился на 13,8 процента в 1992 году и на 15 процентов в 1993 году, а в 1994 году, как ожидается, возрастет еще на 22,4 процента. См. June T. Dreyer, "The People's Army: serving whose interests?", Current History, September 1994, p. 267, and SIPRI Yearbook, 1994, p. 441.

новых индустриальных стран, число танков и самолетов увеличивалось быстрыми темпами. Как и в Китае, одним из важных определяющих факторов роста расходов многих развивающихся стран является способность оплачивать приобретение дополнительной военной техники за счет роста доходов 15/.

В целом развивающиеся страны увеличили численность своих вооруженных сил и военной техники в период 1980-1986/87 годов и 1986/87-1994/95 годов. Исключение составляют страны Африки к югу от Сахары, в которых число танков и самолетов после 1986/87 годов сократилось.

На Ближнем Востоке численность вооруженных сил сократилась после 1986 года, однако численность военной техники возросла. Влияние боевых действий на численность боевой техники прослеживается на примере динамики совокупной численности вооруженных сил Исламской Республики Иран и Ирака: к 1994/95 годам эти страны имели более многочисленные вооруженные силы, чем в 1980/81 году, однако располагали меньшим числом самолетов и танков. Численность вооружений основных участников мирного процесса - Египта, Израиля, Иордании и Сирийской Арабской Республики - со временем возрастала, однако в связи с тем, что этот процесс начался лишь в 1991 году, эти данные, как представляется, не отражают в полном объеме позитивных сдвигов последнего времени.

#### **Оценка "мирного дивиденда" с точки зрения сокращения военных расходов**

Из вышесказанного следует, что в абсолютном выражении сокращение мировых военных расходов произошло в развитых странах с рыночной экономикой и странах с переходной экономикой, но не в развивающихся странах. На основе одного из вариантов расчетов было определено, что, если бы развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и Китай расходовали на оборону в период 1988-1994 годов такую же сумму в реальном выражении, что и в 1987 году, то они истратили бы в общей сложности на 807 млрд. долл. США больше за этот период, чем на самом деле было израсходовано. Аналогичный показатель для развивающихся стран составляет 126 млрд. долл. США 16/ (об оценке "мирного дивиденда" с точки зрения сокращения военных расходов см. вставку XIII.1).

---

15/ Цель Китая состояла в обеспечении "разумного баланса между военным строительством и экономическим восстановлением". Более подробно о том, как был обеспечен этот баланс между верхним пределом, "за который нельзя выйти, не нарушая оптимального функционирования экономики", и нижним пределом, "обеспечивающим надлежащее функционирование армии", см. Zheng Kaizhao, "From national defense construction to economic reconstruction: a report from China", документ, подготовленный для совещания ЛИНК/ПРИО по теме "Wages of Peace - An International Project, Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, март 1995 года, стр. 21-22 текста на английском языке.

16/ См. United Nations Development Programme, Human Development Report, 1994 (New York and Oxford, Oxford University Press, 1994). Программа развития Организации Объединенных Наций не раскрывает источник своих данных в таблице 3.1 на странице 48. Эти данные отличаются от данных, представленных Агентством Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружению. Вместе с тем подсчеты на основе представленных Агентством данных позволяют получить сопоставимый результат: размер "мирного дивиденда" равен примерно годовому объему военных расходов.

### Вставка XIII.1. Оценка "мирного дивиденда"

Один из подходов к количественной оценке "мирного дивиденда" состоит в измерении величины сокращения военных бюджетов. При таком подходе "мирный дивиденд" представляет собой либо совокупное сокращение, исчисленное на основе базового года, или сумму годовых изменений за ряд лет. Такие расчеты основаны на имеющихся показателях, а прогнозы перспективных сокращений строятся исходя из предположения о том, что военные расходы будут ежегодно сокращаться на определенную величину в течение ряда лет. Распределение предположительно высвобождаемых ресурсов не является неотъемлемой частью "мирного дивиденда" при таком подходе и при включении в анализ зачастую ограничено простым сопоставлением величин расходов на военные цели и социальные нужды. Очевидно, что при этом невозможно учесть краткосрочные издержки структурной перестройки и долгосрочные выгоды.

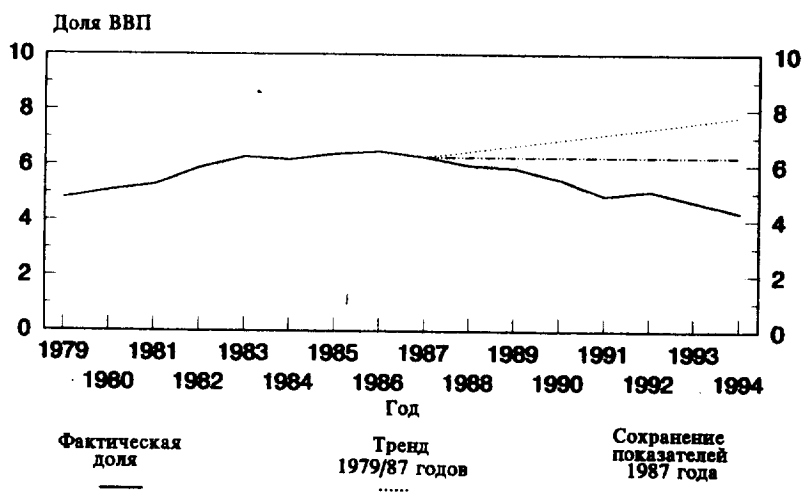
Кроме того, подобные методы расчета величины "мирного дивиденда" в значительной степени зависят от выбора базового года. Использование разных базовых годов приводит к получению совершенно разных величин "мирного дивиденда". Чтобы избежать этого, можно попытаться использовать основанный на фактических показателях тренд для определения вероятной величины военных расходов в будущем. В этом случае "мирный дивиденд" будет представлять собой разницу между прогнозируемыми и фактическими расходами. Этот метод в значительной степени зависит от выбора периода для построения тренда. Поскольку в период 1980-1987 годов наблюдалось увеличение военных расходов, исчисление "мирного дивиденда" в период с 1988 года приведет к получению еще бльшей величины по сравнению с той, которая получена с использованием в качестве базового 1987 года: тренд в данном случае будет указывать на постоянное увеличение военных расходов. Так, например, в 1987 году в Соединенных Штатах на военные расходы приходилось 6,3 процента ВВП. Построение тренда динамики доли военных расходов в ВВП путем экстраполяции показателей периода 1979-1987 годов привело бы к тому, что в 1994 году доля военных расходов в ВВП составила бы 7,8 процента. На самом деле в 1994 году военные расходы составляли 4,3 процента ВВП (см. диаграмму). Точно так же выбор такого периода, в котором военные расходы сокращаются, как, например, в период 70-х годов, для целей построения тренда привел бы к значительному уменьшению величины "мирного дивиденда".

Наконец, в большинстве случаев для расчета приведенной величины будущего дохода используется фактор дисконтирования, тогда как при оценке величины "мирного дивиденда" на основе будущей "экономии" в сопоставлении с пиковым годом тренда фактически используется нулевой коэффициент дисконтирования a/.

---

a/ О важности дисконтирования величины будущих потоков для получения показателя чистой приведенной стоимости см. Tamin Bayoumi, Daniel Hewitt and Steven Symansky "The impact of worldwide military spending cuts on developing countries" International Monetary Fund paper (WP/93/86, November 1993), appendix.

**Соединенные Штаты: доля расходов на оборону в ВВП,  
1979-1994 годы; фактическая и гипотетическая оценки**

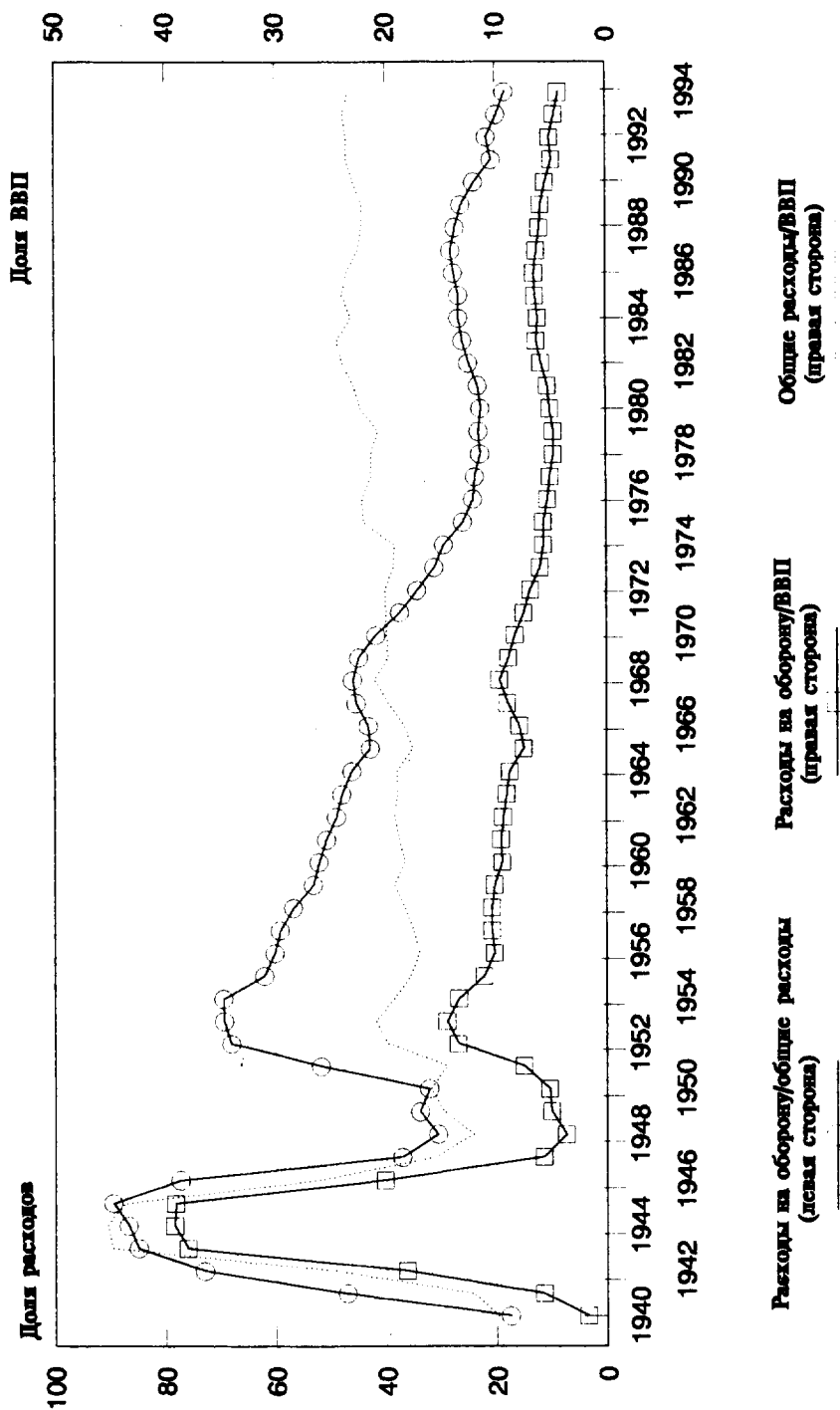


**Источник:** государственный бюджет Соединенных Штатов, 1994 финансовый год, статистические таблицы и расчеты Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Было бы, однако, неправильно рассматривать эти сокращения как совершенно непредвиденную экономию, которая может быть без труда использована в альтернативных целях. Объем военных расходов возрастает при наличии реальной или вероятной угрозы, в период ведения боевых действий и иногда в периоды, когда общие экономические условия позволяют расширять закупки. Он снижается в случае уменьшения видимой угрозы или ухудшения экономических условий.

Об этом свидетельствуют данные по крупнейшей в мире военной державе - Соединенным Штатам. До начала второй мировой войны расходы на оборону составляли лишь 1,7 процента ВВП и 17,7 процента федеральных расходов в 1940 году, когда на расходы федерального правительства приходилось лишь 10 процентов ВВП (см. диаграмму XIII.1). В военный период расходы на оборону достигли почти 40 процентов ВВП и 90 процентов федеральных расходов, которые составляли 45 процентов ВВП. Затем их объем снизился до 3,7 процента ВВП в 1948 году после проведения в Соединенных Штатах демобилизации. Это был самый низкий уровень военных расходов за весь послевоенный период.

Диаграмма ХП.1. Соединенные Штаты: доля национальных расходов на оборону в расходах федерального правительства и ВВП, 1940-1994 годы



Источник: Государственный бюджет Соединенных Штатов, 1994 финансовый год, статистические таблицы.

Впоследствии максимальный объем военных расходов составлял все менее крупную долю внутреннего продукта и государственных расходов. Расходы на оборону составили 14,5 процента ВВП в период корейской войны, и на них приходилось 69 процентов федеральных расходов, объем которых составлял 21 процент ВВП. В 1968 году в самый разгар войны во Вьетнаме расходы на оборону составляли 9,7 процента ВВП и 46 процентов федеральных расходов, а в 1986 году в период последнего наращивания вооружений во время "холодной войны" они составляли 6,5 процента ВВП и 23,5 процента федеральных расходов. К 1994 году доля расходов на оборону снизилась до 4,3 процента ВВП и в 1996 году, как ожидается, она достигнет 3,7 процента, т.е. уровня 1948 года.

В связи с сокращением доли расходов на оборону в ВВП (и в федеральных расходах) происходил рост федеральных расходов, не связанных с обороной: с 8,7 процента ВВП в 1960 году до 17,0 процента в 1986 году и 19,0 процента в 1994 году. Это увеличение, особенно на начальном этапе, в определенной степени может быть связано с военно-стратегическими соображениями. После запуска в космос первого советского спутника Соединенные Штаты стремились наверстать видимое отставание в области технологии за счет направления значительных ресурсов на образование. В то время существовала широкая поддержка увеличения невоенных расходов, особенно на цели образования, а также в другие социальные сектора, и постепенное сокращение военных расходов позволяло оплачивать эти дополнительные расходы.

В 80-е годы, однако, политическая обстановка весьма отличалась от существовавшей в 60-х годах: главная задача состояла в сокращении или в по крайней мере стабилизации налогового бремени. Увеличение федеральных расходов, в том числе на оборону, не покрывалось увеличением поступлений, что вело к росту дефицита бюджета. Валовой федеральный долг, снизившийся с 57,6 процента ВВП в 1960 году до 33,5 процента в 1981 году, возрос в 1993 году до 71,5 процента ВВП. Все большая доля расходов приходилась на процентные платежи. Поэтому основной задачей стало сокращение бюджетного дефицита.

Вследствие нежелания увеличивать ставки налогов или сокращать невоенные расходы на соизмеримую величину зарегистрированный в 1987 году уровень военных расходов может считаться нерациональным. В одной из подготовленных проектом "ЛИНК" моделей указывалось, что если бы вооруженные силы Соединенных Штатов оставались на уровне 1987 года, а расходы на оборону составляли бы порядка 6-6,5 процента ВВП, то в условиях действующей политики отношение чистого федерального долга к ВВП возросло бы в период 1987-1997 годов примерно на 50 процентов <sup>17/</sup>. С учетом этого "мирный дивиденд" следует рассматривать не как высвобождение значительных ресурсов для использования в альтернативных целях, а как экономию, связанную с тем, что объем военных расходов не сохранился на уровне 1987 года. Эти альтернативы зависят от предположений относительно поведения правительства и рынка и включают такие возможности, как сокращение расходов, не связанных с обороной, увеличение ставок налогов или финансовый кризис, обусловленный утратой рынком веры в способность правительства держать ситуацию под контролем в условиях нарастающего дефицита.

---

<sup>17/</sup> Hung-Yi Li and Peter Pauly "Military expenditures and the United States Business Cycle" - документ, подготовленный для совещания "ЛИНК"/ПРИО по теме "Wages of Peace - An International Project", Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, март 1995 года.



### Распределение "мирного дивиденда" по бюджетным каналам

Вышесказанное показывает, как правительство, не принимая никаких видимых мер в условиях сокращения расходов на оборону, фактически делает определенный выбор. Если бы Соединенные Штаты, например, решили увеличить федеральные расходы на строительство дорог на величину, равную сокращению федеральных расходов на оборону, то по своему влиянию на бюджетный дефицит и уровень долгосрочных процентных ставок это было бы, по-видимому, равносильно сохранению военных расходов на неизменном уровне (хотя за счет ликвидации узких мест на транспорте такие федеральные расходы могли бы обеспечить повышение темпов экономического роста в долгосрочной перспективе). В данном случае альтернативой расширению федеральной дорожной сети - и, быть может, более высокому уровню процентных ставок в результате более значительного бюджетного дефицита - было бы снижение процентных ставок, что способствовало бы увеличению инвестиций в капитальное оборудование и облегчило бы для местных органов управления получение займов для расширения собственной инфраструктуры, в том числе дорожной сети. Единственного оптимального решения о порядке перераспределения ресурсов, высвобождаемых в результате сокращения военных расходов, не существует. Для этого требуется анализ положения в конкретной стране и подробное изучение долгосрочных экономических результатов различных видов расходов, будь то государственные инвестиции в инфраструктуру, расходы на социальные нужды или инвестиции деловых кругов.

Одна из основных проблем для правительств в последние годы была связана с размером дефицита государственного бюджета и общим объемом государственного долга 18/. Обсуждение поправки о сбалансированном бюджете к конституции Соединенных Штатов подчеркнуло значимость этого вопроса в государственной политике. В Маастрихтском договоре содержалось конкретное положение о том, что совокупные уровни задолженности в странах Европейского союза, которые желают присоединиться к валютному союзу, не должны превышать 60 процентов ВВП. Если принять данную величину за эталон объема государственного долга, то лишь немногие страны Союза или даже развитые страны с рыночной экономикой могли бы достичь его. В Маастрихтском договоре было также оговорено, что величина бюджетного дефицита не должна превышать 3 процентов ВВП. В 1985 году большинство развитых стран с рыночной экономикой, за исключением Германии и некоторых стран Северной Европы, имели показатели дефицита, близкие или превышавшие эту величину.

В развивающихся странах наблюдается значительно более разнообразная картина, причем ряд крупных региональных военных держав, включая Египет, Индию, Марокко и Сирийскую Арабскую Республику, имели в 1985 году дефицит, близкий к 10 процентам. Вместе с тем, за исключением Таиланда, новые индустриальные страны - Индонезия, Малайзия, Республика Корея и Сингапур - имели незначительный бюджетный дефицит или даже положительное сальдо.

В целом, на исходном рубеже сокращения военных расходов, т.е. около 1985 года сложилось положение, при котором во многих странах, особенно в развитых странах с рыночной экономикой, значительная доля сокращения расходов могла бы, предположительно, использоваться для сокращения бюджетного дефицита.

---

18/ Более подробно см. главу IV выше.

### Сокращение военных расходов и динамика состояния государственного бюджета

В таблицах XIII.4 и XIII.5 приводятся показатели по странам, по которым имеется информация об изменении доли расходов на оборону и государственных расходов, не связанных с обороной, и состоянии бюджета в соотношении с величиной ВВП за период 1985-1990 годов 19/. Ввиду проблемы учета инфляции анализ этих изменений в процентном выражении является, по-видимому, наиболее надежным способом оценки того, как правительства использовали "мирный дивиденд".

**Таблица XIII.4. Динамика изменения процентной доли расходов центрального правительства на оборону и на нужды, не связанные с обороной, в ВВП, 1985-1990 годы**

(В процентах)

Расходы на нужды, не связанные с обороной		Расходы на оборону			
	-2 и выше	-1 - -2	0 - -1	0 - 1	1 - 2
4 - 6			Коста-Рика	Норвегия	Либерия
2 - 4				Чехословакия Лесото	
0 - 2		Венгрия Республика Корея	Барбадос Финляндия Испания Уругвай	Малайзия Непал	Бахрейн Того
0 - -2		Иран (Исламская Республика) Марокко Югославия	Австрия Канада Кипр Дания Германии, Федеративная Республика Индия Мальта Соединенные Штаты	Мьянма Парагвай Турция Зимбабве	
-2 - -4		Соединенное Королевство	Камерун Доминиканская Республика Франция Шри-Ланка Тунис	Маврикий	
-4 - -6	Сирийская Арабская Республика	Таиланд	Австралия Нидерланды Швеция		
-6 - -8	Египет		Португалия		
-8 и выше	Израиль	Чили	Ирландия Мексика Сингапур	Румыния	

Источник: ДЭСИАП, на основе издания Government Finance Statistics Международного валютного фонда.

19/ Для целей анализа указанные годы были выбраны потому, что за этот период имеется наиболее полный комплекс данных. Поскольку данные по странам Африки были весьма немногочисленны, большинство показателей по этим странам дается за различные периоды времени.

/...

Таблица XIII.5. Динамика изменения процентной доли расходов на оборону в ВВП и сальдо бюджета, 1985-1990 годы

(В процентах)

Сальдо бюджета	Расходы на оборону				
	-2 и выше	-1 - -2	0 - -1	0 - 1	1 - 2
8 и выше	Сирийская Арабская Республика	Таиланд	Камерун Ирландия Мексика Португалия Сингапур Швеция		
6 - 8					
4 - 6		Марокко	Австралия		
2 - 4	Египет	Чили Соединенное Королевство	Канада Кипр Доминиканская Республика Испания Уругвай	Маврикий Парагвай Турция	
0 - 2		Венгрия Республика Корея Югославия	Австрия Барбадос Финляндия Франция Индия Иран (Исламская Республика) Нидерланды Шри-Ланка Соединенные Штаты	Чехословакия Малайзия	
0 - 2	Израиль		Коста-Рика Дания Германии, Федеративная Республика Мальта Тунис	Лесото Непал Румыния	
-2 - -4				Норвегия	
-4 - -6				Мьянма Зимбабве	Того
-6 - -8					Бахрейн
-8					Либерия

Источник: ДЭСИАП, на основе издания Government Finance Statistics Международного валютного фонда.

Однако применение такого подхода могло привести к неправильным выводам, поскольку объем военных расходов во многих странах с быстрорастущей экономикой, особенно в Азии, увеличивался в реальном выражении, но сокращался в процентном отношении к ВВП. В то же время растущий объем военных расходов, относительная доля которого сокращается в условиях растущей экономики, является меньшим бременем, чем растущая доля национальных ресурсов, выделяемых на нужды обороны в условиях экономического спада или застоя.

Расходы на оборону неизменно являются прерогативой центрального правительства, и решения о способах их финансирования или путях использования доходов на различные нужды принимаются центральным правительством. В то же время значительная часть расходов в социальном секторе, включая строительство дорог, образование и здравоохранение, производится и финансируется местными органами власти, которые пользуются различной степенью самостоятельности по отношению к центральным органам власти, включая право собирать налоги на свои собственные нужды. Таким образом, сокращение одной из статей расходов центрального правительства автоматически не означает увеличения имеющихся в распоряжении местных органов власти средств на социальные нужды на такую же величину. Однако в широком смысле вопрос о том, потратить ли средства на оборону или на развитие социального сектора, решает общество.

Наконец, при рассмотрении бюджетного распределения "дивиденда мира" с такой точки зрения сопоставляются два момента времени и не учитывается цикл деловой активности и, следовательно, динамика состояния бюджета при условии полной занятости. Причиной значительного дефицита бюджета и большого объема государственных расходов на нужды, не связанные с обороной, в отдельно взятом году мог быть экономический спад, влекущий за собой сокращение налоговых поступлений и увеличение государственных расходов на необоронные нужды, особенно на выплату пособий по безработице. Однако отсутствие данных по многим странам не позволяет рассчитать, каким бы был дефицит бюджета и объем расходов на необоронные нужды в одних и тех же точках цикла деловой активности. Представленные данные показывают величину фактических изменений. Поскольку данные наблюдения имеются по относительно большому числу стран, находившихся на различных этапах своего экономического цикла, можно ожидать, что, если выявится достаточно четкая закономерность, она явится отражением общего курса, взятого правительствами.

Таблицы показывают, что восстановление сбалансированности бюджета преобладало над использованием "дивиденда мира" для увеличения других статей государственных расходов. У большинства стран в таблице XIII.4 доля расходов центрального правительства как на оборонные нужды, так и на нужды, не связанные с обороной, в процентном отношении к ВВП сократилась за период с 1985 по 1990 год. Единственной развитой страной с рыночной экономикой, у которой возросла доля расходов как на оборонные нужды, так и на нужды, не связанные с обороной, была Норвегия, которая, являясь страной-экспортером нефти, не испытывает особых бюджетных проблем 20/.

---

20/ См. Adne Cappelen, Nils Petter Gleditsch and Olav Bjerkholt, "The peace dividend in Norway: domestic or international", paper prepared for the LINK/PRIO Meeting on the Wages of Peace - An International Project, United Nations, New York, March 1995, pp. 21-22.

У большинства стран в таблице XIII.5 состояние бюджета улучшилось. Общая тенденция, особенно среди развитых стран с рыночной экономикой, заключается в уменьшении доли всех государственных расходов и их необоронных и оборонных составляющих в ВВП и в улучшении сбалансированности бюджета. Однако во многих странах сокращение доли всех государственных расходов в ВВП было более значительным, чем улучшение сбалансированности бюджета, что свидетельствовало о сокращении доли государственных доходов в ВВП. Такое облегчение налогового бремени при помощи сокращения доли военных расходов в ВВП, возможно, было сознательной целью правительств, опасаящихся неблагоприятного воздействия повышения налогов на результаты выборов 21/.

Диапазон изменения доли расходов на оборону был намного уже, чем диапазон изменения расходов на необоронные нужды и сальдо бюджета: только в Египте, Израиле и Сирийской Арабской Республике доля расходов на оборону в ВВП сократилась более чем на 2 процента. В Израиле военные и невоенные государственные расходы составляли свыше 60 процентов ВВП; сокращение военных расходов сопровождалось сокращением невоенных государственных расходов, в результате норма государственного потребления уменьшилась до почти 50 процентов. Доходы сократились на еще большую величину, и произошло фактическое увеличение дефицита. В Сирийской Арабской Республике и Египте доля доходов также уменьшилась, однако сокращение доли военных и невоенных государственных расходов позволило улучшить сбалансированность бюджета. В Чили состояние бюджета улучшилось после резкого сокращения расходов на необоронные нужды. Это явилось отражением проводимого курса на уменьшение роли государства - устранение государственного вмешательства в жизнь большинства людей при попытке сохранения системы социальной защиты для беднейших слоев населения 22/. В Чили расходы на оборону к 1990 году составляли чуть более 2 процентов ВВП. В этой стране, как и во многих других развивающихся странах, где согласно таблице XIII.1 удельный вес военных расходов в ВВП был сокращен к 1993 году до такого же низкого уровня, нельзя ожидать дальнейшего сокращения прежними темпами.

#### **Проблема выбора между военными и социальными расходами**

На международном уровне широко обсуждается необходимость увеличения правительствами социальных расходов и сокращения военных расходов. В таблицах XIII.6 и XIII.7 приводятся данные об изменении совокупной доли расходов центрального правительства на нужды здравоохранения, образования, социального обеспечения и жилищного строительства в ВВП, которая используется в качестве

---

21/ Например, Хонг Бай, Стивен Холл, Джеймс Никсон и Рон Смит утверждают, что, "судя по тому незначительному перевесу, с которым Консервативная партия победила на выборах 1992 года, повышение налогов вполне могло бы лишить ее этой победы ... Можно утверждать, что основной экономический эффект сокращения военных расходов в Соединенном Королевстве заключался в том, что оно позволило правительству консерваторов продлить свое пребывание у власти". См. "The macroeconomics of the peace dividend in the UK", paper prepared for the Project LINK Meeting, Salamanca, Spain, September 1994.

22/ Angelo Codevilla, "Is Pinochet the model?", Foreign Affairs, November/December 1993, p. 133; в 1973 году численность государственных служащих в Чили составляла 650 000 человек, а к 1989 году - 157 871 человек (p. 129).

показателя производимых правительствами социальных расходов. Изменение этого совокупного показателя сопоставляется с изменением доли расходов на оборону. Рассматриваются периоды 1980-1985 годов и с 1985 года по самый последний год, за который имеются данные. Если бы имелась непосредственная проблема выбора между военными и социальными расходами, то страны были бы расположены в верхнем левом и нижнем правом квадратах. Однако приведенные страны расположены во всех четырех квадратах.

Таблица XIII.6. Динамика расходов центрального правительства на оборону и на социальные нужды, 1980-1985 годы  
 (В процентах от ВВП)

Социальные расходы	Расходы на оборону					
	-2 и выше	-1 - -2	0 - -1	0 - 1	1 - 2	2 и выше
4 и выше				Мальта		Кувейт
2 - 4	Зимбабве	Тунис	Франция	Чили Багамские Острова Камерун Финляндия Италия Непал Панама	Эфиопия Сингапур	Гайана
1 - 2			Барбадос	Австралия Канада Испания Швейцария Соединенное Королевство	Венгрия	
0 - 1	Йемен		Бельгия Ирландия Мьянма Нидерланды Парагвай Португалия Таиланд Уругвай	Австрия Колумбия Индия		
0 - -1		Бахрейн Индонезия Республика Корея	Буркина-Фасо Кипр Венесуэла	Германия, Федеративная Республика Либерия Мексика Норвегия	Египет Румыния Соединенные Штаты	
-1 - -2	Израиль	Сенегал	Дания Доминиканская Республика Люксембург Марокко Швеция Турция			
-2 - -4	Сирийская Арабская Республика		Коста-Рика	Маврикий Того Объединенная Республика Танзания		Шри-Ланка
-4 и выше	Иран (Исламская Республика)					

Источник: ДЭСИАП, на основе издания Government Finance Statistics Международного валютного фонда.

Таблица XIII.7. Динамика расходов центрального правительства на оборону и на социальные нужды за период с 1985 года по последний год, за который имеются данные

(В процентах от ВВП)

Социальные расходы	Расходы на оборону					
	-2 и выше	-1 - -2	0 - -1	0 - 1	1 - 2	2 и выше
4 и выше	Израиль	Венгрия	Лесото Люксембург Румыния Швеция Уругвай	Норвегия	Панама	Кувейт
2 - 4		Иран (Исламская Республика) Соединенное Королевство	Коста-Рика Кипр Мальта	Италия Турция Зимбабве		
1 - 2			Австралия Австрия Барбадос Канада	Парагвай Шри-Ланка		
0 - 1		Республика Корея Соединенные Штаты	Дания Финляндия Индия Индонезия Марокко Нидерланды	Мьянма Португалия	Бахрейн	
0 - -1		Таиланд	Доминиканская Республика Франция Германии, Федеративная Республика Непал	Маврикий		
-1 - -2	Египет	Сингапур	Камерун Тунис Мексика			
-2 - -4	Сирийская Арабская Республика		Бельгия Либерия Испания			
-4		Чили	Ирландия			

Источник: ДЭСИАП, на основе издания Government Finance Statistics Международного валютного фонда.

В первом периоде, когда доля военных расходов имела повышательную тенденцию, особенно в развитых странах с рыночной экономикой, социальные расходы также росли во многих странах. Во втором периоде доля военных расходов в большинстве из указанных стран уменьшилась, и доля социальных расходов также сократилась в некоторых из них. В этом периоде только у одной страны наблюдалось увеличение доли военных расходов и сокращение доли социальных расходов. Кувейту, являющемуся страной-экспортером энергоносителей с активным платежным балансом, удалось увеличить и военные, и социальные расходы в обоих периодах.

Эти данные не дают оснований говорить об отсутствии взаимосвязи между военными и социальными расходами. В любом случае не следовало бы ожидать почти мгновенной зависимости. Кроме того, динамика социальных расходов определяется не только наличием ресурсов, высвобождаемых вследствие сокращения других статей государственных расходов, в том числе военных расходов, но и действием долгосрочных факторов, например динамикой изменения состава населения. Политический процесс также помогает определить, какую роль может и должно играть правительство в области социального обеспечения. В целях изучения взаимосвязи между социальными расходами и наличием государственных ресурсов потребовалось бы подробно изучить функцию социального обеспечения. Однако ограниченное число развивающихся стран в таблицах XIII.6 и XIII.7 свидетельствует о недостаточности статистической базы для проведения работы в этой области. В странах Африки, пожалуй, наблюдаются самые резкие противоречия между военными расходами и расходами на социальные нужды, однако необходимые для изучения этой проблемы данные в настоящее время невозможно получить на своевременной и последовательной основе. Следствием растущего беспокойства международного сообщества по поводу военных расходов в развивающихся странах явилось уделение повышенного внимания сбору соответствующих данных о бремени военных расходов.

#### Моделирование последствий распределения "дивиденда мира"

Приведенный выше анализ изменения доли государственных расходов, выделяемых на различные нужды, не позволяет оценить общее воздействие принимаемых правительствами решений на экономический рост и экономическое благосостояние.

Однако проверить долгосрочный эффект перехода от военных расходов к гражданским сложно. Преимущества разоружения не проявляются мгновенно: разоружение следует рассматривать как процесс инвестирования, при котором необходимо понести текущие расходы, чтобы извлечь еще большую будущую прибыль <sup>23/</sup>. Само по себе разоружение сопряжено с непосредственными издержками: демобилизованным военнослужащим и уволенным рабочим с предприятий оборонной промышленности необходимо выплачивать пособие по безработице, а уничтожение оружия и контроль за соблюдением соглашений о контроле над вооружениями связаны с расходами <sup>24/</sup>.

---

<sup>23/</sup> Этот подход используется в работах United Nations Institute for Disarmament Research (UNIDIR), Disarmament as an Investment Process (Geneva, 1992) и Michael Intriligator, "Peace Dividend - myth or reality", paper prepared for the LINK/PRIO Meeting on the Wages of Peace - An International Project, United Nations Headquarters, March 1995.

<sup>24/</sup> Более подробное обсуждение этих вопросов см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1992 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.92.II.C.1), глава VI.



Развитие альтернативных видов использования государственных средств само по себе может быть сопряжено с первоначальными инвестиционными расходами. Например, в случае расходов на образование и здравоохранение может потребоваться строительство школ, больниц и поликлиник и подготовка учителей, врачей и работников социальной сферы, с тем чтобы такие расходы производились на постоянной основе. Иными словами, расходование "дивиденда мира" - это не просто вопрос перекладывания денег из одного кармана в другой.

Для оценки воздействия изменения объема военных расходов на другие экономические переменные используются эконометрические модели. В свою очередь они основаны на исходной экономической модели и предположениях относительно будущего курса правительства 25/. В краткосрочном плане одним из основных результатов, получаемых с помощью таких моделей, является, как правило, спросопонижительный эффект сокращения военных расходов. В более долгосрочном плане необходимо делать предположения относительно темпов научно-технического прогресса, не подстегиваемого военными исследованиями, а также объема и производительности любых новых капиталовложений, которые стали бы возможными вследствие сокращения военных расходов. Убедительные выводы, сделанные по результатам индивидуальных страновых исследований, часто не подтверждаются межстрановыми исследованиями, особенно исследованиями, основанными на широкой и неоднородной выборке. Причины долгосрочного экономического роста не вполне понятны. Поэтому неудивительно, что анализ долгосрочного воздействия изменения объема военных расходов на экономический рост зачастую не дает убедительных результатов 26/.

#### Использование глобальных эконометрических моделей

Пути использования "дивиденда мира" будут иметь последствия не только для национальной экономики, но и - в случае такого важного участника глобальных экономических отношений, как Соединенные Штаты, - для мировой экономики.

Однако с помощью многих эконометрических моделей сложно рассчитать последствия переключения государственных расходов с военных на иные нужды. Для этого необходимо разграничить не только частное и государственное потребление и инвестиционные расходы, но и различные статьи государственных расходов. При использовании моделей с высокой степенью агрегирования перераспределение государственных расходов из военного сектора в социальный, даже в случае его практической возможности, изменило

---

25/ Обсуждение вопроса о значимости исходной экономической модели и ожидаемой реакции правительства см. в работах Robert M. Coen and Bert G. Hickman, "Macroeconomic impacts of disarmament and the peace dividend in the U.S. economy", и F. Gerard Adams, "Alternative approaches to modelling the macroeconomic impact of government (military) spending: an empirical example" (of the Philippines), papers prepared for the LINK/PRIO Meeting on the Wages of Peace - An International Project, United Nations, New York, March 1995; и Hong Bai and others, op. cit.

26/ "Хотя научные работы, посвященные воздействию военных расходов на экономику, не отличаются особым единством мнений, чаще всего делается вывод о том, что бремя военных расходов либо не оказывает существенного воздействия, либо оказывает негативное воздействие на экономический рост". См. J. Paul Dunne, "The economic effects of military expenditure in developing countries", paper prepared for the Project LINK Meeting, Salamanca, Spain, September 1994, p. 11.

бы структуру, но не совокупный объем ВВП и тем самым не получило бы полного отражения в краткосрочных и среднесрочных результатах. Кроме того, если от расходов на социальные нужды не будет ожидать большей отдачи, долгосрочные темпы экономического роста не претерпят заметного изменения. Оценка последствий любого возможного сокращения налогов, обусловленного сокращением военных расходов, потребовала бы анализа долгосрочного эффекта перехода к частному потреблению и инвестированию, который в свою очередь потребовал бы построения модели изменения экономического роста под воздействием конкретных видов инвестиционных расходов 27/.

Однако макроэкономические модели могут оказаться полезными при анализе последствий политики, направленной на неувеличение государственных расходов в ответ на сокращение расходов на оборону. Прямыми и косвенными последствиями будет воздействие на процентные ставки вследствие улучшения состояния бюджета и на обменный курс. Воздействие на обменный курс отчасти зависит также от того, является ли данная страна чистым импортером или чистым экспортером оружия.

С помощью глобальных моделей можно также определить международное воздействие сокращения военных расходов на неучаствующие страны. Они в точности повторяют последствия внутреннего процесса структурной перестройки: на первых порах противоречивые последствия разоружения, проявляющиеся в сокращении совокупного спроса, дают негативные побочные эффекты, поскольку сокращается экспорт из третьих стран. В некоторых моделях этот процесс еще больше усугубляется понижением обменного курса в странах, сокращающих военные расходы. Однако в среднесрочном плане многие страны, особенно развивающиеся, выигрывают от сокращения процентных ставок, обусловленного уменьшением дефицита бюджета в странах, сокращающих свои военные расходы, в частности в Соединенных Штатах. Этот выигрыш будет наибольшим, если сокращение военных расходов используется главным образом для уменьшения дефицита; перераспределение расходов в рамках государственных программ не даст такого эффекта, хотя оно максимально ограничит первоначальное негативное воздействие на экономическую активность.

#### Результаты глобального моделирования

В целях оценки порядковой величины воздействия дальнейшего сокращения военных расходов на мировую экономику была использована система "ЛИНК", моделирующая скоординированное многостороннее сокращение военных расходов в большом числе промышленно развитых и развивающихся стран. Выбор многостороннего сокращения

---

27/ См., например, Coen and Hickman, op. cit., p. 21: "Домашние хозяйства и коммерческие компании, пожалуй, ощутят наибольшую выгоду от "дивиденда мира" в том случае, если он будет направлен на цели сокращения налогов, поскольку в этом случае оживление роста реального объема производства сопровождается заметным увеличением внутреннего потребления и инвестирования ... [Впрочем], следует помнить о некоторых важных факторах, ограничивающих возможность применения большинства макроэкономических моделей для изучения альтернатив. В частности, модель, подобная нашей, несколько недооценивает потенциальное воздействие увеличения государственных капиталовложений на экономический рост. Государственные капиталовложения в таких областях, как инфраструктура, образование и научные исследования, не разграничены и их потенциальное воздействие на совокупный объем производства не учтено в наших производственных рамках. Таким образом, мы, возможно, упускаем из виду важный канал возможного наращивания частного потребления и инвестирования с помощью "дивиденда мира" в долгосрочном плане".

расходов объясняется тем, что оно дает позитивный эффект в плане укрепления благосостояния в результате потенциального укрепления международной безопасности, которое не может быть достигнуто при одностороннем разоружении. Хотя односторонние усилия, вероятно, имели бы аналогичные экономические последствия, их эффективность с точки зрения укрепления международной безопасности была бы не столь велика.

В частности, модель предусматривала сокращение расходов в 14 промышленно развитых странах, в трех развивающихся странах, в том числе в Китае, и в Российской Федерации 28/. В эту группу стран вошло большинство стран с крупными военными бюджетами, на долю которых приходится подавляющая часть текущих военных расходов. Во всех странах доля военных расходов в ВВП 1993 года будет сокращена на четверть к 2002 году начиная с 1994 года 29/. Эти сокращения были проанализированы с точки зрения двух предположений относительно альтернативного использования средств: в одном случае все сокращение расходов направлялось исключительно на цели уменьшения дефицита, т.е. на сокращение чистых требований государственного сектора на рынках капитала, тогда как во втором случае в крупнейших промышленно развитых странах (Группа семи) сбережения перенаправлялись в руки частных домашних хозяйств путем сокращения подоходного налога: в этом случае сокращение военных расходов никак не влияло на дефицит. В первом случае исходя из предположений, лежащих в основе модели "ЛИНК", можно было ожидать значительного сокращения процентных ставок, тогда как во втором случае частные потребительские расходы смягчили бы рецессионные последствия сокращения государственных расходов.

На диаграмме XIII.2 воздействие многостороннего разоружения на мировую торговлю и мировой объем ВВП показано в виде отклонения от базисной тенденции роста. При неизменном дефиците порядок величин меньше, чем при его сокращении. Однако обе тенденции корректировки весьма схожи. Хотя в течение примерно первых пяти лет совокупные темпы роста производства будут претерпевать преимущественно негативное воздействие, темпы роста мирового ВВП затем вернутся к своей базисной линии под действием улучшения мировой торговли. Учитывая динамику ВВП, ожидается, что на первых порах уровни безработицы в промышленно развитых странах повысятся на величину порядка 0,3-0,7 процента 30/. Однако после необходимой корректировки уровни безработицы в целом должны опуститься ниже базисной линии "ЛИНК" в результате создания дополнительных рабочих мест в отраслях, не связанных с оборонной промышленностью, и достаточно успешного проведения конверсии.

---

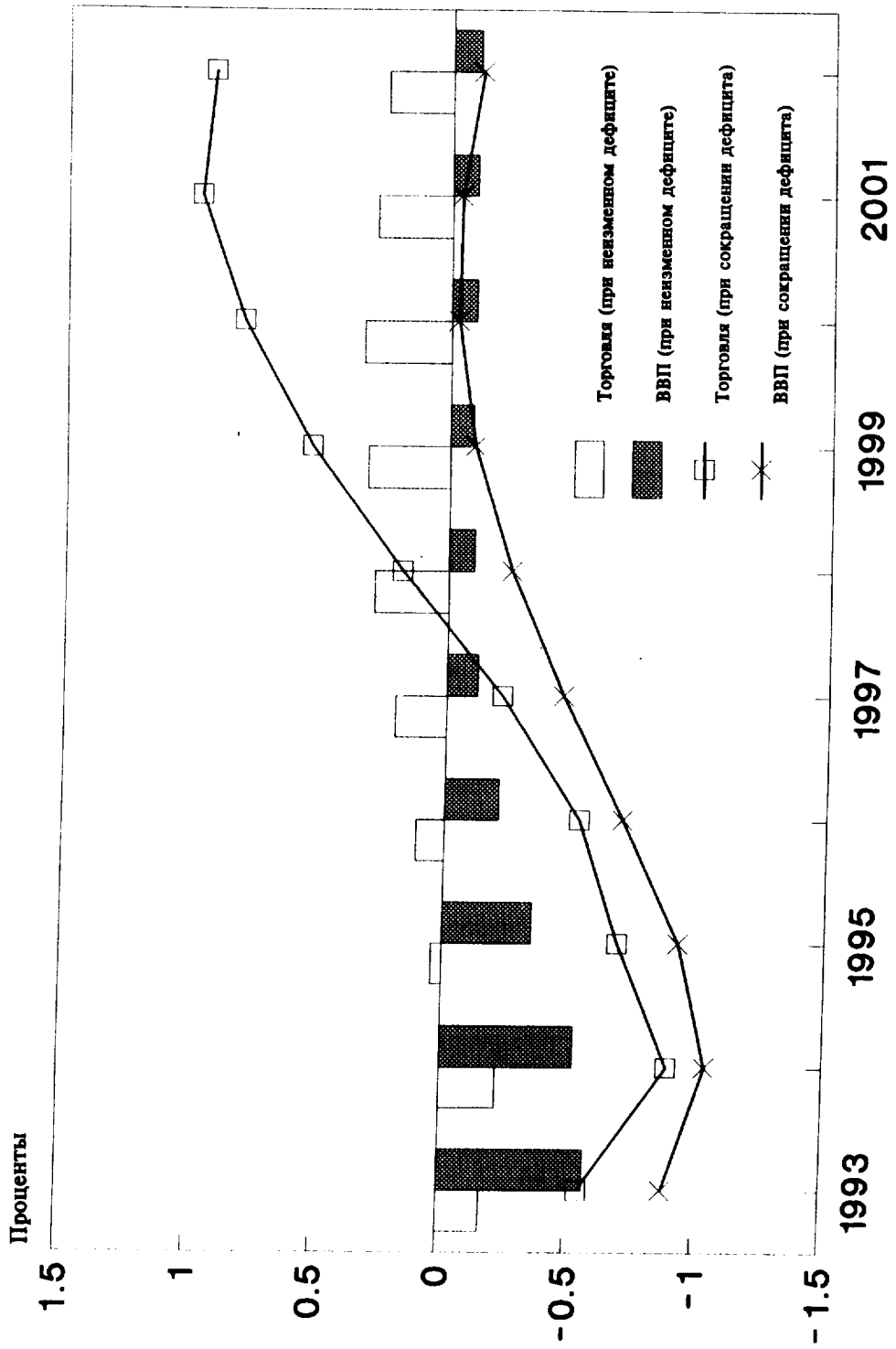
28/ Этими 18 странами были Бельгия, Германия, Греция, Дания, Индия, Испания, Италия, Канада, Китай, Норвегия, Пакистан, Португалия, Российская Федерация, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Турция, Франция и Япония.

29/ Например, в случае Соединенных Штатов доля будет сокращена с 4,8 процента до 3,6 процента, а в случае Италии - с 2,0 процента до 1,5 процента.

30/ Согласно оценкам, приведенным в другом исследовании, сокращение расходов на военные закупки в Соединенных Штатах вызвало повышение уровня безработицы в период 1994-1995 годов на 0,1-0,2 процентного пункта и, поскольку сокращение закупок составляло всего лишь около половины текущего сокращения военных расходов, общее сокращение расходов на оборонные нужды может привести к повышению уровня безработицы в стране на 0,2-0,4 процентного пункта. См. Mark Hooker and Michael Knetter, "Unemployment effects of military spending: evidence from a panel of states", National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4889 (Cambridge, Massachusetts, 1995).

### Диаграмма ХШ.2. Воздействие многостороннего разоружения на рост мирового ВВП и торговли

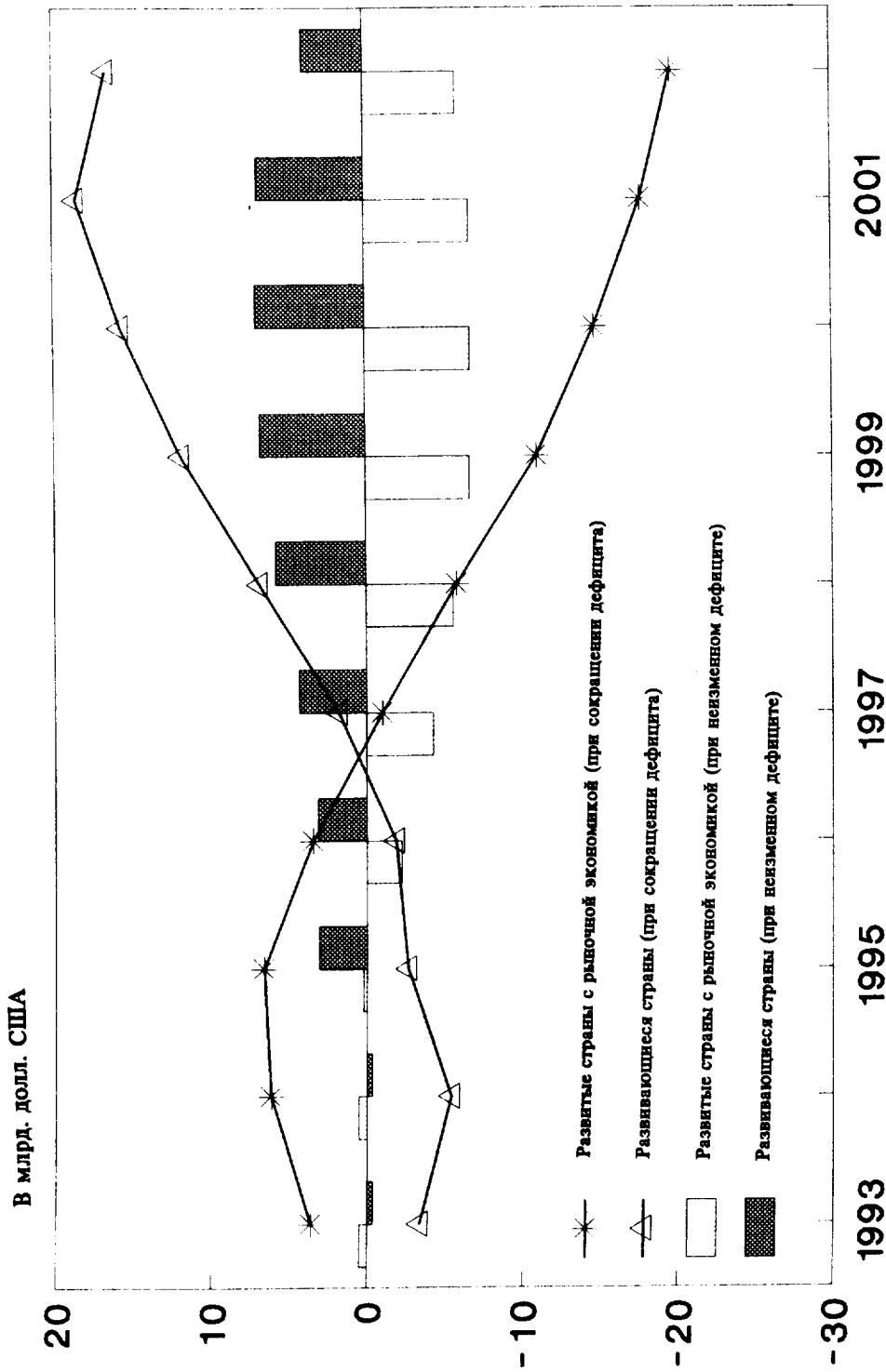
(Отклонение в процентах от базисной линии)



Источник: "ЛИНК" и ООН/ДЭСИАП.

# Диаграмма ХШ.3. Воздействие многостороннего разоружения на торговый баланс

(Отклонение от базисной тенденции)



Источник: "ЛИНК" и ООН/ДЭСИАП.

Диаграмма XIII.2 показывает, что оживление мировой торговли начинается через два года в случае сокращения военных расходов при неизменном дефиците, хотя ее последующий рост оказывается более медленным, чем в случае сокращения дефицита. Воздействие на торговый баланс более значительно в случае сокращения дефицита. Диаграмма XIII.3 показывает, что в обоих случаях первоначальное потрясение вызывает отклонение торгового баланса развивающихся стран от базисной линии в сторону ухудшения, поскольку они поставляют меньший объем экспортных товаров в развитые страны с рыночной экономикой, переживающие этап замедления роста. Однако по прошествии трех-пяти лет торговый баланс развивающихся стран имеет более благоприятную, а торговый баланс развитых стран с рыночной экономикой менее благоприятную динамику по сравнению с базисной.

В течение десятилетнего процесса корректировки, вероятно, произойдут сдвиги в балансе торговли как между развитыми и развивающимися странами, так и внутри этих более широких групп. В долгосрочном плане, согласно результатам "ЛИНК", развивающиеся страны, вероятно, получат определенный выигрыш в размере порядка 10-20 млрд. долл. США в год. Многие промышленно развитые страны получат определенный выигрыш. Это объясняется в основном сравнительно быстрым и успешным улучшением в Соединенных Штатах. По мере стимулирования экономического роста страны в среднесрочном плане объем импорта увеличивается; этот результат становится еще более положительным при дополнительном стимулировании частного спроса посредством сокращения налогов в ответ на сокращение расходов на оборону.

Порядковые величины сокращения объема ВВП и изменения объема мировой торговли представляются незначительными в сравнении с историческим значением окончания "холодной войны". Это объясняется тем, что при данном сценарии степень воздействия военных расходов на мировую экономику составила около 0,6 процента глобального объема ВВП. Помимо этого, учитывалось сокращение численности занятых в военной промышленности в некоторых странах, что имело еще один незначительный негативный эффект.

Однако в более долгосрочной перспективе при проведении слегка скорректированной дискреционной политики общий макроэкономический эффект, как показывают эконометрические модели, является однозначно позитивным. При использовании моделей, ориентированных на важные перспективные элементы международных рынков капитала, и происходящие сдвиги, и долгосрочные последствия,

как правило, представляются чуть более благоприятными 31/. Глобальные модели в среднем показывают, что снижение долгосрочных процентных ставок в результате сокращения военных расходов составляет от 60 до 180 базисных пунктов.

Таким образом, основные выводы эконометрического анализа состоят в следующем: в краткосрочном плане сокращение военных расходов, вероятно, будет иметь незначительный рецессионный эффект, однако в среднесрочном и долгосрочном плане позитивные сдвиги в сфере предложения будут доминировать и приведут к увеличению потенциально возможного объема производства и его использования в глобальном масштабе.

При любых обстоятельствах побочные эффекты для третьих стран представляются крайне незначительными, в любом случае не превышающими в сумме 0,2 процента ВВП. Тем не менее анализ затрат и результатов по регионам дает неодинаковые результаты, являющиеся отражением масштабов первоначального потрясения, различий в динамике внутренней корректировки и, прежде всего, существенных различий в реакции на изменения конъюнктуры на международных рынках капитала. Позитивный сдвиг в Соединенных Штатах происходит гораздо быстрее и является более ощутимым, чем в других промышленно развитых странах. Воздействие на рынки капитала в Соединенных Штатах - стране, которая произвела сокращение военных расходов на наибольшую величину и занимает также центральное место на глобальных рынках капитала, - является гораздо более ощутимым и прямым. Существенные различия были характерны также для развивающихся стран, при этом страны-должники в Латинской Америке оказались в выигрыше, особенно в связи с сокращением мировых процентных ставок, а

---

31/ Например, с помощью модели "МУЛЬТИМОД" были рассчитаны последствия сокращения военных расходов на 20 процентов, производимого равными долями в течение пяти лет. На второй год уменьшение объема производства, вызванное сокращением военных расходов, было более чем сбалансировано увеличением частных расходов. См. International Monetary Fund, World Economic Outlook, October 1993, p. 109. Модель Маккибина также показала весьма быстрые темпы оживления производства после сокращения оборонных расходов в период 1994-1997 годов и постоянное превышение объема производства примерно на 0,5 процента к 2000 году. Причины заключались в том, что "увеличение государственных сбережений в результате понижательной динамики военных расходов ведет к тому, что уровень реальных процентных ставок постоянно оказывается ниже базисной линии. Это вызывает снижение предельного продукта капитала во всех странах, имеющих открытые рынки капитала. В условиях полной занятости рабочей силы в долгосрочном плане это влечет за собой повышение капиталоемкости во всех странах. По мере накопления капитала объем производства возрастает пока не будет достигнут новый уровень капиталоемкости ... Эта зависимость между объемом производства и основным капиталом в долгосрочном плане не имеет ничего общего с любыми возможными предположениями относительно того, насколько производительными являются расходы на оборону по сравнению с другими видами государственных расходов. Эта зависимость объясняется исключительно увеличением государственных сбережений". См. Warwick J. McKibbin, "Military spending cuts and the global economy", paper prepared for the LINK/PRIO Meeting on the Wages of Peace - An International Project, United Nations, New York, March 1995, pp. 19-23.

страны Юго-Восточной Азии испытали негативные последствия для своей торговли. Кроме того, результаты показали, что значительный эффект будет иметь существенное сокращение военных расходов в странах Восточной и Центральной Европы и в государствах бывшего Советского Союза.

Вместе с тем результаты эконометрического анализа показывают, что сосредоточивать внимание на прямых выгодах "дивиденда мира" для развивающихся стран было бы неправильно. Призыв к прямой передаче части "сбережений", генерированных сокращением военных расходов преимущественно в промышленно развитых странах, чреват неверным толкованием характера этих "сбережений". Любое международное перераспределение средств не может не иметь последствий для страны, являющейся источником этих средств. Глобальные эконометрические исследования "дивиденда мира", включая не только исследование, проведенное в рамках проекта "ЛИНК", но и исследование, проведенное Международным валютным фондом с помощью его модели "МУЛЬТИМОД", показывают, что основным результатом явилось изменение процентных ставок. Их уровень в развитых странах с рыночной экономикой и, следовательно, во всем мире стал более низким, чем был бы в противном случае 32/. Более низкий уровень процентных ставок стимулировал рост капиталовложений и экономический рост в развитых странах с рыночной экономикой, что привело к повышению спроса на экспортные товары из развивающихся стран. Более низкие процентные ставки имели важное значение для развивающихся стран, облегчив им задачу обслуживания своего долга и привлечения нового капитала. Согласно результатам этого исследования, величина этих косвенных выгод намного превышала потенциальный выигрыш развивающихся стран от любого практически возможного увеличения официальной помощи в целях развития.

Модели наглядно продемонстрировали также важное значение реальности политики 33/. Если участники рынка уверены в том, что сокращение расходов на оборону действительно произойдет и что оно является частью реальной программы сокращения бюджета, то результатом может стать снижение уровня процентных ставок. Эти результаты могут быть аннулированы в случае потери доверия к государственному руководству со стороны остальной части экономики: участники рынка могут, например, считать, что, несмотря на возможное сокращение военных расходов, другие действия правительства приведут к увеличению дефицита. Эмпирический анализ взаимосвязи между динамикой процентных ставок и динамикой дефицита бюджета зачастую не дает убедительных результатов, поскольку динамика процентных ставок, как известно, складывается под действием множества факторов 34/. Реальность политики является одним из важнейших факторов.

---

32/ Результаты исследования с помощью модели "МУЛЬТИМОД" см. в International Monetary Fund, World Economic Outlook, October 1993, pp. 104-112.

33/ См. McKibbin, op. cit., pp. 26-27.

34/ См., например, Paul Evans, "Is the dollar high because of large budget deficits?", Journal of Monetary Economics, vol. XVIII, 1986.



**Отличия конверсии в развитых странах с рыночной экономикой  
и в странах с переходной экономикой**

**Конверсия в развитых странах с рыночной экономикой**

Большинство моделей, используемых при прогнозировании совокупных последствий сокращения расходов на оборону, не могут учесть долгосрочных последствий конверсии - переключения промышленного производства с военных на гражданские цели. Никто не станет отрицать огромных потенциальных выгод от такой переориентации.

Как указывалось в "Обзоре мирового экономического положения, 1992 год", процесс конверсии в развитых странах с рыночной экономикой развивался в основном под действием рыночных сил, и компании оборонной промышленности ответили на это слияниями между собой, а не фактическим переключением производства с военных на гражданские цели. Эта общая тенденция сохраняется. Если перед окончанием "холодной войны" оборонные компании располагали привлекательными инвестиционными возможностями, то они имели все основания воспользоваться ими в тот момент, не дожидаясь сокращения военных заказов.

Долгосрочные последствия сокращения размеров оборонного сектора будут во многом зависеть от того, замедлится ли теперь весь комплекс научных исследований и опытно-конструкторских разработок в связи с уменьшением доли НИОКР, имеющих конкретное военное применение. Многие научно-технические достижения, например компьютеры, стимулировались военным комплексом, и некоторые наиболее развитые в технологическом отношении развивающиеся страны - Израиль, Республика Корея и Китайская провинция Тайвань - создали национальный научно-технический потенциал по соображениям безопасности 35/. Однако сегодня, как представляется, потребности гражданских и военных исследований все больше расходятся 36/. Кроме того, часто указывалось, что две страны, пользовавшиеся легким доступом к продукции военной промышленности Соединенных Штатов, - Германия и Япония - смогли сосредоточить свои научные исследования на гражданском, а не военном направлении и имели более высокие темпы роста, чем такая страна, как Соединенное Королевство, которое имело сравнительно более крупную военную промышленность и таким образом сосредоточивала свои исследования в большей мере в военном секторе.

---

35/ В случае Израиля производство высокотехнологичной продукции составляет в настоящее время половину валового объема промышленного производства. Высокотехнологичная продукция составляет 60 процентов промышленного экспорта Израиля. Высказывались мнения, что "проводимые Израилем военные исследования явились, пожалуй, важнейшим фактором, стимулировавшим капиталовложения в производство высокотехнологичной продукции". См. Julian Ozanne, "High-tech horizons", Financial Times, 24 February 1995. Дальнейшее обсуждение вопроса об Израиле см. в работе Alex Mintz and Randolph T. Stevenson, "Global political change, defense spending and the peace dividend in Israel", paper prepared for the LINK/PRIO Meeting on the Wages of Peace - An International Project", United Nations, New York, March 1995, pp. 19-23.

36/ Недавнее обсуждение этого вопроса см. в работе Alejandro Nadal Egea, "Military R&D: The economic implications of disarmament and conversion", Defence and Peace Economics vol. 5, No. 2 (1994).

В развитых странах с рыночной экономикой вопрос о переводе военного производства на гражданские рельсы обычно не относится правительствами к разряду неотложных. Они, как правило, рассматривают этот вопрос по аналогии со многими происходящими в любой стране изменениями в структуре промышленности, такими, как свертывание некоторых экологически грязных производств. В условиях роста остальной части экономики должен произойти перелив рабочей силы из военного сектора в другие сектора, хотя конкретные географические регионы и представители рабочих специальностей, имеющих ограниченное применение, несомненно, испытают неблагоприятные последствия и, возможно, будут нуждаться в государственной помощи в переходный период.

Если правительства развитых стран с рыночной экономикой могут предоставить решение этих вопросов действию рыночных сил, то такой вариант невозможен в тех странах, которые не имеют пока адекватных рыночных механизмов. Как говорилось выше, окончание "холодной войны" было фактически вызвано преимущественно мирным крахом слабеющей экономической системы. Военные расходы были весьма важной составляющей централизованно планируемого хозяйства (см. таблицу XIII.1). Успех - и потенциальные издержки неудачи - в деле перехода к рыночной системе, важнейшими составляющими которого является сокращение бремени военных расходов и процесс конверсии, имеют исключительно важное значение не только для стран с переходной экономикой, но и для мировой экономики.

#### **Характерные особенности конверсии и перестройки в странах с переходной экономикой**

При любых обстоятельствах конверсия оборонной промышленности, предполагающая перепрофилирование военных производственных мощностей на гражданские цели, является весьма сложным и дорогостоящим процессом, редко приводящим к рентабельности <sup>37/</sup>. Однако ситуация в странах с переходной экономикой являет собой особый случай, сочетающий худшие из возможных условий: в целом, их оборонная промышленность представляла собой исключительно крупный сектор экономики (см. вставку XIII.2), а процесс конверсии проводится в исключительно неблагоприятных внутренних социально-экономических условиях.

---

<sup>37/</sup> За весьма редкими заметными исключениями "история конверсии оборонной промышленности не знает успешных примеров", как сказано в работе Ken Adelman and Norm Augustine, "Defense conversion: bulldozing the management", Foreign Affairs, spring 1992.

### Вставка XIII.2. Советский военно-промышленный комплекс

Советский военно-промышленный комплекс принадлежал преимущественно России: на нее приходилось не менее двух третей военной продукции. В целом доля занятых в оборонной промышленности в общем числе занятых в промышленности составляла порядка 25 процентов в России, 18,6 процента в Украине и 17,4 процента в Белоруссии a/. Вместе с тем это не исключало наличия определенных чрезвычайно важных связей с другими республиками, в которых доля оборонного сектора была весьма незначительной. Поскольку межреспубликанская торговля имела решающее значение для функционирования военно-промышленного комплекса, распад Советского Союза, и в еще большей степени развал торговли внутри СНГ, привел к возникновению особых социально-экономических трудностей.

Другой важной особенностью была весьма высокая районная концентрация связанного с обороной промышленного производства. В России чрезвычайно высокая доля занятости в оборонной промышленности приходилась на три района: северо-западный (промышленный район Санкт-Петербурга, а также военное производство в Пскове и Нарве), Уральский и Волго-Вятский районы. В Украине также имеются некоторые районы с высокой долей занятых в оборонной промышленности. Доля работающих в оборонном секторе составляла до 72 процентов в Николаевске и была значительно выше 30 процентов в таких районах, как Ивано-Франковск, Киев, Крым, Львов, Херсон, Хмельницк и Черкасск.

Военные предприятия были крупными по сравнению с компаниями в других странах и даже в самой России (см. таблицы) b/. Их размер был следствием одновременно диверсификации и развития внутренних производств; поскольку оборонные предприятия не могли получать комплектующие требуемого качества от гражданского промышленного сектора, они зачастую производили их собственными силами. Такой процесс интернализации обуславливал эффективность предприятия в условиях предполагаемой нехватки ресурсов, поступающих от внешних поставщиков. Вместе с тем он приводил к низкой экономической эффективности в силу того, что значительное число внутренних цехов было излишним или работало при весьма низкой экономии масштаба. Их размер был также результатом создания резервных мощностей. Предполагалось, что оборонные предприятия должны иметь возможность резко увеличивать объем производства в короткие сроки в случае возникновения международного кризиса. Поэтому для создания возможностей для такого резкого увеличения в случае необходимости принимались сознательные меры по созданию резервных штатов и производственных мощностей c/.

---

a/ Эти весьма высокие показатели, однако, не означают, что примерно четверть российской рабочей силы в 1989 году была занята на производстве вооружений, поскольку военно-промышленный сектор выпускал также значительный объем гражданской продукции.

b/ Данные по Советскому Союзу приводятся за 1987 год в связи с тем, что данные за более поздние годы не являются надежными.

c/ Даже в 1989 году в разведанных, представившихся советскому руководству, указывалось, что Соединенные Штаты могут произвести 50 000 танков в год, а западноевропейские страны - члены НАТО еще 25 000 танков в год после начала вооруженного конфликта. В связи с этим создаваемые резервные мощности были ориентированы на аналогичные уровни производства.

С учетом этого жесткая конверсия, вполне вероятно, привела бы к возникновению крупной региональной безработицы с чрезвычайными социальными последствиями. Сам факт того, что в определенной мере система социальной поддержки регулировалась предприятиями, а не федеральными или местными государственными учреждениями, мог лишь усугубить эту проблему.

**Сопоставление среднего размера предприятий по отраслям  
 в странах Европейского сообщества и в Советском Союзе  
 (Число занятых)**

	Европейское сообщество	СССР, 1987 год
Черная металлургия	517	3 833
Цветная металлургия	160	2 699
Станкостроение и металлообработка	196	1 731
В том числе электротехническая промышленность	299	1 645
Машиностроение помимо электротехнической промышленности	102	1 468
Автомобилестроение	705	4 828
Химическая промышленность	221	1 871
Строительные материалы	126	437
Легкая промышленность	102	650
Пищевая промышленность	183	289
Средний отраслевой показатель	163	846

Источник: Economie Européenne, n°45, December 1990, p. 48.

**Советский военно-промышленный сектор: распределение  
 промышленных предприятий по числу занятых  
 (В процентах)**

	Число занятых					
	0-200	201-500	501- 1 000	1 001- 5 000	5 001- 10 000	Свыше 10 000
В среднем по промышленности	66,2	16,2	8,2	7,7	1,1	0,6
Оборонная промышленность	0,3	1,6	3,9	49,8	28,3	16,1

Источник: Россия, "Экономическая конъюнктура", 1993 год, том. I, стр. 157.

Хотя ситуация по странам различается, в большинстве стран с переходной экономикой трансформация отраслей оборонной промышленности достигла кризисных масштабов, не имеющих себе равных в других частях мира. Например, в Российской Федерации объем закупок на оборонные цели составляет в настоящее время девятую часть от уровня 1992 года, а расходы на военные исследования и опытно-конструкторские разработки - восьмую часть. Резкое сокращение объема закупок, недостаточное финансирование отраслей, низкий уровень заработной платы (приблизительно 60 процентов от уровня по экономике в целом) вызвали сокращение численности занятых в оборонном комплексе, все еще составляющей около 4,5 миллиона человек, примерно на 2 миллиона человек 38/. Предприятия начали сворачивать производство: проведенное в 1993 году исследование показало, что из 1500 предприятий Санкт-Петербурга, связанных с оборонной промышленностью, 300 предприятий простаивали, 400 работали со значительной недогрузкой мощностей и 140 предприятий собирались прекратить производство 39/.

Конверсию оборонной промышленности можно рассматривать как всего лишь одну из составляющих общего процесса перестройки, связанного с переходом к рыночной экономике. Однако эта ситуация и ситуация, в которой находились развитые страны с рыночной экономикой после первой и после второй мировых войн, когда происходил переход от одних видов использования людских и материальных ресурсов к другим, имеют, пожалуй, больше отличий, чем сходств 40/. (Описание этапов процесса конверсии в бывшем Советском Союзе см. во вставке XIII.3).

---

38/ V. Glukhikh, "Perform and stabilization of defense industry", Conversion, March 1994, p. 17.

39/ A. Pierre and S. Conway-Lanz, "Desperate measures: arms producers in a buyers' market", Harvard International Review, vol. XVII, No. 1 (winter 1994-1995), p. 15.

40/ D.C. Coddington and J.S. Gilmore, Defense Industry Diversification: An Analysis With 12 Case Studies (Washington, D.C., United States Arms Control and Disarmament Agency, 1966).

### Вставка XIII.3. Этапы процесса конверсии в Советском Союзе и в Российской Федерации

С точки зрения конверсии бывший Советский Союз стоит особняком в силу как самих масштабов оборонной промышленности, так и ее влияния на экономику.

Конверсия была начата в 1988 году в качестве временной административной государственной программы, но ее цели так и не были точно определены (конверсия или диверсификация? конверсия или совершенствование гражданской промышленности?), а методы ее осуществления определенно не соответствовали системным переменам, которые к этому времени уже происходили в бывшем Советском Союзе a/.

Связанная с конверсией неопределенность обусловлена многими факторами. Советское руководство сталкивалось с известными трудностями в определении роли процесса конверсии. Сначала считалось, что он является лишь средством увеличения притока ресурсов в гражданский сектор. Затем указывалось, что военно-промышленный сектор может стать примером реорганизации гражданской промышленности. Советские экономисты указывали, что оборонная промышленность может использоваться в качестве резерва передовой технологии для обеспечения модернизации советской промышленности, необходимой для достижения новых уровней эффективности b/.

Возник явный разрыв между степенью понимания процесса конверсии и самим фактом быстрого сокращения военных расходов. Необходимо было срочно разработать согласованную политику с учетом сокращения числа военных контрактов. Вместо этого проводились грубые эксперименты, начиная от осуществления гражданских проектов в аэрокосмической промышленности (даже столь непрактичных, как создание тысячетонного пассажирского самолета) и кончая производством титановых сковородок.

После развала Советского Союза конверсия не утратила своей важности, но ее предлагалось осуществлять "посредством рыночных сил", главным образом за счет сокращения расходов на оборону и ликвидации большей части субсидий, а также путем либерализации экономики. В одном лишь 1992 году объем оборонных контрактов был сокращен на 68 процентов c/. Вместе с тем эти сокращения не вылились немедленно в соизмеримое сокращение производства. Иногда проведение немедленной корректировки

---

a/ J. Cooper, *The Soviet Defence Industry: Conversion and Reform* (London, Royal Institute of International Affairs and Pinter Publishers, 1991), pp. 37-41.

b/ Обсуждение этого вопроса см. В.К. Фальцман, "Конверсия и экономическая реформа", МЭиМО, № 10, октябрь 1990 года; Е. Роговский, "Экономическая ориентация конверсии", Экономические науки, № 8, август 1990 года; М. Спеклер, А. Ожегов и В. Малыгин, "Конверсия оборонных предприятий: выбор стратегии", Вопросы экономики, № 2, февраль 1991 года; А. Ожегов, Е. Роговский и Ю. Яременко, "Конверсия оборонной промышленности и преобразование экономики СССР", Коммунист, 1991 год, № 1. Наиболее комплексное представление о конверсии в период 1989-1990 годов можно найти в экономической программе, опубликованной в издании "Проблемы прогнозирования" № 2, 1991 год.

c/ См. К. Gonchar, "Russian conversion at the enterprise level", *Russian Economic Barometer*, No. 4, 1994.

было просто неосуществимо с технической точки зрения, а иногда, кроме того, предприятия были уверены в том, что заказы будут возобновлены позднее, или в том, что их продукция будет иметь колоссальный экспортный потенциал.

В противоположность тому, что часто говорилось, оборонные предприятия действительно предпринимали попытки осуществлять конверсию и применять финансовую дисциплину в той или иной форме. Однако к концу 1992 года конверсия была заблокирована отсутствием генеральной стратегии и недостаточными инвестициями, не говоря уже о быстром снижении спроса, что делало производство для удовлетворения внутренних гражданских потребностей все менее привлекательным. Правительство и руководство предприятий пытались найти временную альтернативу конверсии за счет увеличения экспорта оружия. Хотя экспорт оружия оказался для России чрезвычайно неэффективным, производимое военным сектором сырье и полуфабрикаты пользовались широким спросом на мировом рынке. Вместе с тем российские производители вскоре столкнулись со снижением цен и торговыми ограничениями, введенными развитыми странами с рыночной экономикой. К середине 1993 года стало очевидно, что расширение экспорта не может рассматриваться даже в качестве временного решения. Тем не менее те колебания и сомнения, которые были характерны для политики конверсии, позволили сделать более реалистичную оценку возможных сдвигов в этой области.

В последнее время правительство отказалось от практики создания обширных резервных мощностей, что позволило ему сосредоточить усилия на меньшем числе чисто военных предприятий. Процесс демонтажа считается неизбежным, и правительство будет стремиться размещать заказы у наиболее эффективных производителей d/.

Обсуждается также возможность создания крупных промышленно-финансовых конгломератов по типу концерна "Кэболс" в Республике Корея. Впоследствии станет возможной частичная приватизация даже в том случае, если правительство сохранит жесткий контроль над такими группами. Считается, что сотрудничество с зарубежными компаниями имеет чрезвычайно важное значение для совершенствования технического потенциала предприятий и закрепления на зарубежных рынках e/.

---

d/ Из первоначальной группы в 600 специализированных оборонных предприятий предполагается любой ценой сохранить ядро в 200-400 предприятий, поскольку они считаются основой промышленно-технического потенциала страны. Эти предприятия будут выполнять в первую очередь военные заказы, но одновременно производить и гражданскую продукцию. Такая политика, безусловно, будет связана с концентрацией производства в определенных районах и закрытием избыточных мощностей.

e/ В этой связи уже достигнуты определенные результаты, в том числе создание нового тренировочного самолета КБ МиГ в сотрудничестве с французскими авиакомпаниями, а также крупные соглашения между компанией по производству реактивных двигателей Климова и американскими и канадскими фирмами. См. A. Martini, "La coopération franco-russe: l'hélicoptère Mi.38", L'Armement: revue de la Délégation générale à l'Armement, No. 38, July-August 1993; and E. Kogan, "Is there a future for Russia's defence industry? Conversion in the aircraft industry", in FOA (Forsvarets Forskningsanstalt) Lectures and Contributions, No. 6, 25 July 1994 (Stockholm).

Военные контракты будут, безусловно, сосредоточены в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок при эксплуатации производственных мощностей в целях мелкомасштабного производства образцов. Вместе с тем технический потенциал предприятий военно-промышленного комплекса будет также использоваться для восстановления некоторых гражданских отраслей, например на транспорте, в энергетике, связи и здравоохранении.

В настоящее время, как представляется, сложился широкий консенсус в отношении того, что альтернативы конверсии и структурной перестройке не существует. Вместе с тем отсутствие у правительства общего подхода остается одной из самых серьезных проблем, препятствующих ходу этого процесса.

### **Конверсия в условиях невмешательства государства**

Перераспределение людских и материальных ресурсов из оборонного в гражданский сектор может осуществляться либо на уровне предприятий, либо путем закрытия ориентированных на выпуск военной продукции предприятий в условиях расширения гражданского сектора. В обоих случаях главным стимулом является уменьшение спроса на военную продукцию в сочетании с ростом спроса на потребительскую продукцию. Сокращение или закрытие военных предприятий и продажа части их основного капитала, в принципе, ведет к высвобождению трудовых и капитальных ресурсов для использования в гражданском секторе. С началом экономического подъема долгое время подавлявшийся спрос на гражданскую продукцию будет заставлять предприятия осуществлять соответствующие инвестиции. Можно ожидать, что любое увеличение безработицы в результате увольнения рабочих с оборонных предприятий будет временным.

Теоретически представляется, что для осуществления конверсии не требуется никакого вмешательства государства. Иными словами, достаточно проводить такую же политику, какая предлагается для развитых стран с рыночной экономикой: государство обеспечивает гибкость рынков труда и капитала, осуществляет программы подготовки или переподготовки и в необходимых случаях предоставляет предприятиям временную помощь.

Вместе с тем для этого необходимо наличие некоторых конкретных условий, которые в странах с переходной экономикой в целом отсутствуют. Во-первых, необходим рост спроса на гражданскую продукцию. Во-вторых, сокращение или закрытие предприятий не должно приводить к депрессии на национальном или на местном уровне, что, в свою очередь, предполагает, что размер пособий по безработице будет достаточно высоким, чтобы смягчить уменьшение доходов в результате массовых увольнений, обусловленных крупными размерами оборонной промышленности. В-третьих, закрытие предприятий не должно серьезным образом сказываться на производителях невоенной продукции: подрядчики и поставщики должны быть в состоянии быстро переключиться на новые направления производства или изыскать новые рынки.

В отсутствие этих условий закрытие или сокращение военных предприятий может вызвать эффект "домино", при котором закрытие предприятий вызовет депрессию на национальном или местном уровне, что, в свою очередь, ограничит возможности для развития гражданского производства и приведет к банкротству предприятий. Опыт,



накопленный в связи с некоторыми отсталыми и избыточными отраслями в развитых странах с рыночной экономикой, свидетельствует о том, что в этих случаях требуется как раз прямое вмешательство государства 41/.

#### **Микроэкономические аспекты конверсии**

На переходном этапе между прекращением государственных военных контрактов и развитием новых направлений деятельности предприятие сталкивается с многими опасностями. И опасности здесь не столько связаны с неплатежеспособностью, сколько с неликвидностью. Любые задержки по техническим причинам или причинам, необязательно связанным с конкретным предприятием, в переходе на гражданское производство могут поставить предприятие в неликвидное положение. Крах грозит даже эффективным предприятиям со значительным объемом невыполненных заказов 42/. Это имеет особое значение с учетом того, что соотношение между внутренними и внешними источниками финансирования, вполне вероятно, изменится в сторону внешнего финансирования. В том случае, когда финансовые рынки еще недостаточно развиты, с банковским сектором необходимо будет заключать конкретные соглашения. Чрезвычайно важно также погасить задолженность предприятия до начала конверсии, поскольку финансовое бремя старых долгов может поставить под угрозу весь процесс 43/. Какие бы конкретные меры ни принимались с целью списать старые долги и одновременно избежать возникновения проблем морального свойства, они обычно связаны с масштабным государственным вмешательством.

Возможности успешной конверсии могут быть расширены в том случае, когда имеющиеся технологии являются технологиями двойного назначения или по крайней мере применимы к некоторым гражданским производствам. Горизонтальная передача технологии, т.е. передача технологии или знаний между подотраслями или отраслевыми предприятиями, может осуществляться посредством лицензирования, слияния,

---

41/ Подробно о том, как правительству Японии удалось осуществить конверсию некоторых устаревших отраслей промышленности путем разработки конкретных направлений политики, см. D. Okimoto, T. Sugano and F.B. Weinstein, *Competitive Edge* (Stanford California, Stanford University Press, 1984).

42/ Don L. Brown, *Miles Aircraft Since 1925* (London, Putnam & Company, 1970), pp. 42-43). Это случилось с компанией "Роллс-Ройс", когда возникли непредвиденные трудности с разработкой композитных лопаток для компрессора реактивного двигателя RB211. См. S. Hooker, *Not Much of an Engineer* (Shrewsbury, Airline Publishing Ltd., 1984).

43/ В западных странах после первой и второй мировых войн военные предприятия обычно накапливали колоссальные прибыли, тогда как оборонные предприятия в странах с переходной экономикой имеют в настоящее время огромные долги.

приобретения или создания совместных предприятий 44/. Для этого, однако, требуется наличие четко определенных имущественных прав. Для конверсии в любом случае необходимы инвестиции в человеческий и материальный капитал за счет осуществления внутренних программ переподготовки, изменения производственных процессов и приобретения нового оборудования. Решающим фактором является гибкость внутренней структуры компании, ее способность быстро и эффективно обеспечивать перераспределение внутренних ресурсов.

Для поиска новых партнеров и заключения подрядных соглашений в целях налаживания новых производственных процессов требуется время. Запретительная величина оперативных издержек может вынудить осуществляющие конверсию предприятия ориентироваться на развитие внутренних производств, что в конечном счете поставит под угрозу их конкурентоспособность.

#### **Конкретные особенности оборонной промышленности в странах с централизованно планируемым хозяйством**

Оборонным предприятиям в странах с переходной экономикой отдавалось предпочтение перед чисто гражданскими предприятиями. Даже если в бывшем Советском Союзе оборонный сектор не был полностью изолирован от дефицита в гражданском секторе, используемое в нем промышленное оборудование было более современным и более высокого качества 45/. Вместе с этим эти преимущества сами по себе не означают, что предприятия оборонного сектора были более гибкими. В планируемом хозяйстве приоритетность предприятия означала лишь то, что это предприятие платило более низкую цену за тот или иной ресурс, что, в свою очередь, способствовало не столько эффективности производства, сколько расточительному потреблению ресурсов 46/. Оборонные предприятия действительно имели более широкие возможности по сравнению с гражданскими предприятиями, но необязательно были более эффективными 47/.

---

44/ Этот процесс является наиболее эффективным в случае близости технологий, как, например, в производстве автомобильных и самолетных двигателей. Именно это произошло с расположенным в Уфе предприятием по производству авиационных двигателей, которое было конвертировано на производство автомобильных двигателей при техническом содействии французской фирмы "Рено". См. *Reconversion industrielle?*, in J. Sapir, Gen.R. Ernoult and D. Pineye, *La Décomposition de l'armée soviétique*, dossier No. 45 (Fondation pour les études de défense nationale, Paris, 1992), pp. 268-269.

45/ C. Davis, "Interdependence of the defense and civilian sectors in the contemporary Soviet economy", paper prepared for the Conference of the American Association for the Advancement of Slavic Studies, Chicago, 1989.

46/ J. Sapir, *Les bases futures de la puissance militaire russe*, Cahiers d'Etudes Stratégiques n° 16 (Paris, Ecole des hautes études en Sciences sociales, 1993).

47/ См. L. Badgett, *Defeated by a Maze: the Soviet Economy and its Defense Sector* (N-2644-NA) (Santa Monica, California, The Rand Corporation, 1988; and T. Malleret, *Les transferts de technologie non négociés de l'ouest à destination de l'URSS et leur contribution au potentiel militaire soviétique* (Paris, Ecole des hautes études en sciences sociales, 1992).

Узкоспециальное промышленное оборудование, используемое, например, в советской оборонной промышленности, может значительно затруднить переход на принципиально иные производственные процессы. Техническая база имеет значение только в том случае, когда гражданская продукция по своему техническому уровню близка к военной или когда данное предприятие производит компоненты двойного назначения.

Сам характер технической культуры, сложившийся на конкретном предприятии, выделял его также из ряда других предприятий 48/. Техническая культура в данном случае означает совокупность накопленных на протяжении всей деятельности предприятия коллективных знаний; она представляет собой главным образом неписаную внутреннюю историю успехов и неудач предприятия. В большинстве случаев советская техническая культура на оборонных предприятиях, как представляется, была направлена на обеспечение результатов любой ценой или достижение производственных успехов вне всякой связи с повышением эффективности 49/.

Поскольку организационная структура каждого предприятия в принципе определяется соотношением оперативных и организационных издержек, сам характер информационной обстановки играл важную роль в развитии оборонных предприятий в условиях централизованного планирования 50/. В условиях дефицита и низкого качества им приходилось обеспечивать такой уровень производственных возможностей, который был сравним с показателями предприятий в развитых странах с рыночной экономикой. Это привело к развитию конкретных организационных навыков, которые, по-видимому, являются избыточными в условиях переходной экономики 51/. Кроме того, обстановка секретности, имевшая столь важное значение для оборонного сектора, может поставить предприятие в невыгодные условия в период, когда необходима открытость и способность устанавливать отношения с новыми партнерами.

---

48/ J. Sapir, La culture technologique: le cas des matériels militaires soviétiques. Cahiers de Recherches, No. 3 (Compiègne, Université de Technologie de Compiègne, 1990).

49/ Чаше всего иностранному наблюдателю на оборонном предприятии приходится слышать о том, "что предприятие может сделать"; чрезвычайно редко приходится слышать о том, "что предприятие может продать". Такая инженерная культура была, безусловно, ключом к определенным успехам в прошлом, однако от нее в определенной мере придется отказаться, с тем чтобы обеспечить развитие подлинно предпринимательской культуры.

50/ E. Penrose, The Growth of the Firm, Oxford (Basil Blackwell, 1968).  
J.L. Ravix, "L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle", Revue d'économie industrielle, vol. 51, No. 1, 1990.

51/ B. Hilton, Defence Conversation or Diversification, East and West: An Overview of the Literature and the Arguments, Management Research Papers, Templeton College, Oxford, 1992.

### Условия для успешной конверсии

Процесс конверсии в весьма редких случаях представляет собой чистую конверсию, означающую, что та или иная компания полностью меняет ассортимент выпускаемой продукции, или чистую диверсификацию, означающую, что компания одновременно выпускает два или несколько видов продукции.

#### Выбор между конверсией и диверсификацией

Диверсификация позволяет сохранить надежную техническую промышленную базу, которая может использоваться в будущем для военного производства, тогда как жесткая конверсия в определенной степени связана с необратимостью, вследствие чего возвращение к военному производству будет происходить более медленными темпами и обойдется дороже. Жесткая конверсия зачастую означает резкое сокращение возможностей военного производства при сохранении лишь небольшого ядра. Поэтому она требует наличия решительной политической воли и понимания того, что данный процесс не придется поворачивать вспять через весьма короткое время. Диверсификация, безусловно, приведет к сокращению мощностей для военного производства, однако оставшееся ядро будет значительно большим, что позволит в будущем значительно быстрее и эффективнее увеличить объем военного производства (так называемый потенциал мобилизации). В условиях высокой политической неопределенности диверсификация представляет собой наилучший выбор.

Диверсификация также, по-видимому, позволит снизить и сгладить внутреннюю напряженность в осуществляющей конверсию компании, поскольку она не ведет к моментальному обесценению накопленных знаний. В отличие от жесткой конверсии диверсификация в меньшей степени влияет на положение и профессиональную структуру рабочей силы предприятия. С управленческой точки зрения диверсификация, безусловно, связана со значительно меньшим риском возникновения внутренних конфликтов, поскольку она позволяет как рабочим, так и инженерам постепенно приспосабливаться к новым реальностям. Вместе с тем, очевидно, что при консервативном подходе предпочтение может быть отдано не конверсии, а диверсификации, что не позволит достичь результатов в требуемое время.

Соотношение этих двух подходов определяется при этом и экономическими факторами. В условиях жесткой конверсии уничтожение коллективных знаний, накопленных в течение деятельности организаций, рассматривается как нечто само собой разумеющееся даже в том случае, когда существует надежда на то, что новые знания будут накоплены в ходе деятельности новой организации. При диверсификации важное значение имеет сохранение определенной доли коллективных знаний. Предпочтение конверсии перед диверсификацией связано с тем, что, как считается, значительная часть ранее накопленных знаний уже не имеет значения в новой обстановке. Это может быть действительно так в условиях крупных технологических перемен. Диверсификация же позволяет уменьшить риск и смягчить связанные с адаптацией потрясения. Она позволяет предприятию постепенно осуществить процесс внутренней перестройки, что в определенной степени снижает моментальную потребность в новых инвестициях. Если определенные активы, влияющие на эффективность, например маркетинговые навыки, развиты недостаточно, диверсификация позволяет осуществлять постепенное приобретение таких навыков. Вместе с тем рациональность диверсификации

определяется сохранением спроса на военную продукцию 52/. Диверсификация может быть легко поставлена под угрозу в том случае, если сектор, в котором она осуществляется, рассматривается высшим руководством как второстепенный, тогда как чистая конверсия ведет к сосредоточению всех усилий на процессе конверсии вследствие ошибочного восприятия отсутствия альтернатив.

Как и в гражданских секторах, в оборонных отраслях стран с переходной экономикой существует низкая производительность по меркам развитых стран с рыночной экономикой. Они обладают весьма незначительными конкурентными преимуществами (за исключением нескольких технологических ниш), а численность работающих чрезмерно завышена 53/. Низкая стоимость рабочей силы имеет значение только в немногих трудоемких отраслях 54/. В противоположность этому перспективы развития наукоемких секторов представляются значительно более многообещающими даже в том случае, когда масштабы их значительно более ограничены. Однако даже при наличии передовых технологий их не всегда можно использовать для гражданского производства. Зачастую отсутствуют необходимые дополнительные маркетинговые навыки 55/.

---

52/ Такое постепенное свертывание военного производства осуществлялось в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве после второй мировой войны: некоторые оборонные контракты сохранялись даже после окончания войны. В аэрокосмическом секторе такие контракты позволили постепенно перейти на гражданское производство и в определенной степени уменьшить накладные расходы или издержки, связанные с разработкой, особенно в отношении крупных транспортных самолетов, основанных на военных прототипах (С-54 и DC4, "Констелейшн", "Боинг стратокрузер" и B50). Вместе с тем в случае резкого прекращения финансирования оборонной промышленности (а именно это и происходит в странах с переходной экономикой) диверсификация зачастую становится невозможной. Экспорт не всегда является рациональным решением, поскольку, за исключением мелких производителей, мировой рынок не в состоянии поглотить ту часть традиционного производства, которая более не потребляется на внутреннем рынке.

53/ По разным данным, собранным западными промышленниками и консультантами, общая производительность оборонных предприятий в условиях командной экономики составляла в лучшем случае порядка 20-40 процентов уровня промышленно развитых стран.

54/ Вместе с тем в этих отраслях некоторые предприятия без труда становятся подрядчиками и поставщиками для некоторых известных иностранных компаний, стремящихся к снижению издержек производства. Это обусловлено, в частности, тем, что уровень школьного образования по международным меркам является довольно высоким.

55/ Пример изготовления одним пермским предприятием игрушек из титанового порошка приводится в T. Cronberg, "Enterprise strategies to cope with reduced defense spending: the experience of the Perm region", in Privatization, Conversion and Enterprise Reform in Russia - Selected Conference Papers, M. McFaul and T. Perlmutter, eds. (Stanford, California, Center for International Security and Arms Control, Stanford University, 1994), pp. 189-200.

Хотя конверсия оборонной промышленности, безусловно, представляет собой сложную задачу, она никоим образом не обречена на провал. Условия для успешной конверсии уже существуют во многих случаях в странах с переходной экономикой, хотя не все из этих условий, как ожидается, могут быть использованы одновременно. Тем не менее для успешной конверсии оборонных предприятий требуется тесная координация традиционной макроэкономической политики и нормативных рамок, а также решений, принимаемых на макро- и микроэкономическом уровнях. Например, нечеткое определение ответственности и неопределенность в вопросах прав собственности могут неблагоприятно сказываться на процессе конверсии.

#### **Общэкономические условия, в которых происходит преобразование оборонного сектора**

События последнего времени подтверждают, что успех процесса конверсии в странах с переходной экономикой в значительной степени зависит от увеличения спроса на гражданские товары. Что касается Российской Федерации, то внутренний спрос будет, безусловно, играть ведущую роль, поскольку зарубежные рынки не смогут поглотить существенную часть продукции российских оборонных предприятий, даже сырья, например металлов. Значимость внутреннего спроса является, безусловно, несколько меньшей для менее крупных стран и/или стран, в которых доля оборонного сектора в промышленном производстве была значительно меньше, чем в Российской Федерации.

С учетом этих макроэкономических условий предприятиям необходима стабильная и активная финансовая система для предотвращения кризиса ликвидности в период структурной перестройки. Необходимы также консолидация долга и предоставление долгосрочных кредитов.

Стабильная система правил, т. е. определение и реализация прав собственности, имеет еще более важное значение, чем сам процесс приватизации. Для создания системы экономических стимулов решающее значение имеют правильные ответы на вопросы "кто чем владеет?" и "кто за что отвечает?". С этой точки зрения вряд ли можно говорить о том, что нынешний этап приватизации в России приведет к созданию необходимой системы корпоративного руководства 56/.

Те предприятия, которые будут сохранены, должны быть поставлены в равные условия в качестве потенциальных конкурентов. Нельзя требовать, чтобы они одновременно осуществляли структурную перестройку и обеспечивали конкурентоспособность и, как и в прошлом, предоставляли такие социальные услуги, как уход за детьми, медицинское обслуживание, жилье и т. д. Наконец, правительство должно предоставлять информацию, необходимую для среднесрочного и долгосрочного руководства корпоративной деятельностью. В этой связи важным активом может стать убедительная промышленная политика, о чем свидетельствует исторический опыт Японии, Республики Корея и Западной Европы 57/.

---

56/ Более подробное обсуждение проблем структурной перестройки предприятий в странах с переходной экономикой см. в главе VI выше.

57/ См. L. Taylor, "The market met its match: lessons for the future from transition's initial years", *Journal of Comparative Economics*, vol. 19, No. 1/1994 (August), pp. 64-87.

## Влияние прогресса в процессе перехода

В целом прогресс в конверсии и диверсификации оборонной промышленности в решающей степени зависит от этапа экономических преобразований. В странах, находящихся на высших стадиях процесса перехода и добившихся существенного прогресса в деле макроэкономической стабилизации, во главу угла может быть поставлена реорганизация предприятий в целом и конверсия оборонной промышленности в частности. Способность укреплять и использовать результаты стабилизации, в свою очередь, позволяет этим странам уделять больше внимания социальным последствиям конверсии. В странах, находящихся на более ранних этапах процесса перехода, когда серьезной проблемой остается обеспечение макроэкономической стабильности, реорганизация вряд ли может быть приоритетным направлением деятельности. Даже если этот вопрос, как представляется, имеет сильное политическое звучание, эти страны мало что могут сделать в этом отношении на данном этапе, и организационное строительство имеет в настоящее время решающее значение для разработки рациональной стратегии перехода 58/.

Если высокие темпы процесса перехода могут иметь решающее значение для конверсии, то проведение негибкой политики может привести к столь высокому уровню безработицы и нарастанию социальной напряженности, что это может поставить под угрозу сам процесс перехода 59/.

Хотя имеющиеся показатели ни в коей мере не являются исчерпывающими и к их анализу необходимо подходить осмотрительно, они свидетельствуют о том, что те страны, которые добились наибольшего прогресса в деле преобразований (а именно Чешская Республика, Венгрия, Польша и Словакия), скорее добьются успеха в деле конверсии и структурной перестройки, чем, например, Российская Федерация, где прогресс был значительно более медленным 60/. Точно так же Российская Федерация, как представляется, добьется большего прогресса в деле конверсии оборонной промышленности, чем такая страна, как Украина.

---

58/ Макроэкономические последствия определенных направлений политики для конкретных предприятий связаны прежде всего с вопросом об определении последовательности (т.е. очередности стабилизации, либерализации, приватизации и структурной перестройки). Обсуждение этих вопросов далеко от завершения, особенно это касается вопроса об очередности приватизации и структурной перестройки (должна ли структурная перестройка предшествовать приватизации или наоборот?). Вместе с тем можно предположить, что, даже если макроэкономическая стабилизация не является абсолютно необходимым условием проведения структурной перестройки, она в значительной степени облегчает ее. Вопрос о стратегиях перехода и очередности подробно рассматривается в издании *Economic Transition in Eastern Europe and the former Soviet Union, Transition Report* (European Bank for Reconstruction and Development) (EBRD), October 1994, pp. 45-48.

59/ P. Aghion and O. J. Blanchard, On the Speed of Transition in Central Europe, EBRD Working Paper, No. 6 (London, July 1993).

60/ Анализ прогресса, достигнутого в деле формирования рыночной экономики, см. в главе II выше.

/...

Две страны - Российская Федерация и Словакия, - которые несколько лет назад столкнулись с почти идентичными проблемами конверсии, в настоящее время находятся на радикально отличающихся друг от друга позициях: резкое повышение темпов экономического роста в Словакии, происшедшее в 1994 году (и которое, как представляется, сохранится), в определенной мере облегчило бремя конверсии оборонной промышленности. Вместе с тем проблемы конверсии в Венгрии и Чешской Республике носили менее острый характер, чем в Словакии или в Российской Федерации, не говоря уже об Украине. Военные сектора были относительно небольшими в первых двух странах и, как правило, специализировались на выпуске высококачественных компонентов. Кроме того, Венгрия уже приступила к развитию рыночных отношений задолго до начала самого процесса экономических преобразований.

### Перестройка и приватизация

На сегодняшний день многие оборонные предприятия приватизированы, однако процесс приватизации может быть эффективным только в том случае, если он приводит к изменению поведения компании, обеспечивая его совместимость с основными параметрами рыночной экономики 61/.

В странах с переходной экономикой конверсия оборонной промышленности часто связывается с финансовой реорганизацией (ликвидацией активов и перезаключением соглашений по просроченным займам) 62/. Большинство из этих предприятий не выжило бы, если бы их судьба была предоставлена действию рыночных сил. Однако, если их положение не слишком тяжелое, они могут оказаться жизнеспособными при надлежащей реорганизации. Стратегии диверсификации путем интеграции с гражданскими предприятиями, проводимые в развитых странах с рыночной экономикой, редко являются практически применимыми в странах с переходной экономикой из-за нехватки финансовых ресурсов и нынешней структуры рынка. Поэтому решающим фактором успешной конверсии является проведение такой приватизации, которая является не самоцелью, а скорее средством повышения эффективности предприятия.

Кроме того, в большинстве оборонных предприятий в странах с переходной экономикой определенная доля участия по-прежнему принадлежит государству. Прежде чем быть приватизированы, они должны быть сначала реорганизованы. Отсюда возникает вопрос, кто должен выполнять функцию управления предприятием в переходный период.

---

61/ См. Keith Bush, "Conversion and privatisation of defense enterprises in Russia", в Privatisation Experiences and Policies in NACC Countries in the Field of Defence Industry, NATO, Colloquium 1994 (June 1994), pp. 5-7. О самом процессе приватизации в российской оборонной промышленности см. в работе Andrei Loginov, "Privatisation in Russia: results and prospects", в Privatisation Experiences ..., pp. 5-6.

62/ Этот вопрос имеет первостепенное значение с точки зрения управления предприятиями: бремя просроченных займов ослабляет стимулы к новым и/или внешним инвестициям, поскольку дополнительная прибыль начислялась бы в первую очередь старым кредиторам. Зависимость между заемным и собственным капиталом предприятия анализируется в EBRD Annual Economic Outlook, 1993, pp. 9-24.



Государственное управление может осуществляться через различные институты 63/. В Российской Федерации, Украине и Словакии осуществление контроля за отраслями оборонной промышленности поручено отраслевым министерствам, в Польше - министерству финансов, а в Венгрии - холдинговой компании. Однако слабость государственной власти и дальнейшее ослабление легитимности государства в связи с прекращением выплат из бюджета серьезным образом подрывают процесс контроля и управления. Плохо продуманный и неправильно проведенный процесс приватизации мог бы привести к созданию "ничейных" предприятий, связанных с "ничейными" банками, при наличии сразу нескольких хозяев, что может затруднить обеспечение соблюдения любой кредитной дисциплины 64/.

#### Элементы успешной стратегии конверсии

Сейчас стало очевидным, что процесс конверсии нескоро принесет плоды в виде "дивиденда мира". Несмотря на длительность и болезненность этого процесса, он абсолютно необходим для обеспечения экономической и социальной стабильности в странах с переходной экономикой. Несмотря на все упомянутые выше трудности, имеются определенные успехи, свидетельствующие о важности государственной политики в любом процессе конверсии. Решающее значение имеют макроэкономические условия, в том числе стабильный или растущий спрос на продукцию гражданского назначения, надежный, свободный и недорогостоящий доступ на новые рынки и наличие организационных условий, например стабильных правил и четко определенных имущественных прав. Успех зависит также от таких микроэкономических факторов, как внутренняя гибкость, низкие операционные издержки и наличие эффективной финансовой системы. Проведение макроэкономической и институциональной политики могло бы создать надлежащие условия для принятия микроэкономических решений. Кроме того, при несовершенстве или временной ненадежности рынков требуется проведение политики государственного вмешательства посредством субсидий и бюджетной политики, используемых для направления микроэкономических решений в конкретное русло 65/. Для процесса конверсии всегда будет характерно сочетание этих двух направлений политики.

---

63/ Основная проблема, связанная с государственным управлением предприятиями, заключается в том, что контроль осуществляется до (что создает помехи), а не после (т.е. для оценки результатов). Кроме того, положение усугубляется также другими факторами, в том числе а) множественностью целей (т.е. наличием некоммерческих целей, таких, как обеспечение занятости при максимальной прибыльности); б) множественностью руководителей; и с) отсутствием конкуренции.

64/ Наглядным примером такой ситуации является Саратовский авиационный завод в России. См. K. Hendley, Steps on The Road of Privatization: A Preliminary Report on the Saratov Aviation Plant, Project Status Report (Stanford, California, Center for International Security and Arms Control, Stanford University, 1992).

65/ Наилучшим примером этого направления государственной политики является индустриальная политика, проводимая в странах Восточной Азии. См. R. Wade, Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization (Princeton, Princeton University Press, 1990).

### Прямое участие западного капитала

Большинство бывших оборонных предприятий срочно нуждаются в стратегическом инвесторе, который предоставил бы оборотный капитал, помог улучшить качество и обеспечил бы сеть сбыта и обслуживания на экспортных рынках. Чаще всего прямые инвестиции западных компаний, по-видимому, являются реальным шансом, которым могут воспользоваться наиболее передовые оборонные предприятия в странах с переходной экономикой, не рискуя при этом быть задушенными международной конкуренцией.

Тем не менее прямые инвестиции являются, по сути, рисковым вложением капитала, и очень немногие сектора производства представляют реальный интерес для компаний из развитых стран с рыночной экономикой. Масштабы инвестирования весьма ограничены, поскольку бывшая оборонная промышленность не обещает быстрой отдачи и высокой нормы прибыли по сравнению с, скажем, предприятиями в торговле или в тех секторах, где значительные прибыли могут быть получены благодаря возможности устанавливать высокие цены в твердой валюте при низких местных затратах, например в гостиничном хозяйстве. Обычно решение инвестировать средства в собственный капитал бывших оборонных предприятий принимают те компании, которые готовы пойти на жертвы в краткосрочном плане в надежде получить потенциальный долгосрочный выигрыш. Иностранное участие, в форме прямых инвестиций или в ином виде, явилось в нескольких случаях, особенно в бывшем Советском Союзе, решающим фактором успеха (см. вставку XIII.4) 66/.

---

66/ J. Cooper, The Conversion of the Former Soviet Defence Industry (London, Royal Institute of International Affairs, 1993), p. 36.

#### Вставка XIII.4. Совместные предприятия в оборонной промышленности Российской Федерации

Финансирование остается одним из наиболее сложных аспектов конверсии. Государственная помощь в форме прямого финансирования и предоставления кредитов под низкий процент не отвечает требуемому уровню и вряд ли будет увеличена, учитывая нынешние финансовые трудности российского правительства. Экспорт оружия, который в номинальном выражении принес Советскому Союзу в 1987 году ни много ни мало 30,8 млрд. долл. США, не является решением. Из-за отсутствия в Российской Федерации развитой банковской системы возможность предприятий получать необходимый капитал на внутреннем рынке по-прежнему весьма ограничена. Даже в случае завершения приватизации военно-промышленного комплекса вновь созданные финансовые учреждения не будут вкладывать больших средств в бывшие оборонные предприятия. Поэтому некоторые наблюдатели считают международную частную и государственную помощь важным источником финансовых средств на цели конверсии и общей перестройки российской оборонной промышленности, равно как и перехода Российской Федерации к рыночной экономике. Являясь важным источником финансовых средств, иностранные партнеры привносят также технический опыт в такие исключительно важные области рыночной экономики, как управление, маркетинг, сбыт и распределение.

В 1993 году насчитывалось свыше 300 совместных предприятий с участием российских оборонных предприятий с общим объемом производства в размере приблизительно 500 млн. долл. США a/. Число таких проектов постоянно растет. Самые крупные и самые успешные совместные предприятия создаются в авиакосмической промышленности. В рамках получившего широкую известность совместного предприятия между Московским заводом Хруничева и американской компанией "Моторола" первый обеспечит услуги по запуску спутников связи, используемых в создаваемой "Моторолой" глобальной сети электросвязи "Иридиум". В рамках более мелких проектов производятся станки, медицинские инструменты и диагностическое оборудование и бытовая электроника.

До недавнего времени серьезным препятствием на пути иностранных инвестиций был государственный статус большинства оборонных предприятий. Законом о конверсии оборонной промышленности 1992 года закреплено право оборонных предприятий активно участвовать "в иностранной экономической деятельности, включая совместные предприятия" b/. Начиная с 1993 года российское правительство сосредоточило свои усилия на ускорении приватизации своего военно-промышленного комплекса.

Уже одни размеры военных предприятий отпугивают иностранных инвесторов. Решение было найдено в дроблении предприятий. Например, на совместном предприятии с участием корпорации "Полароид" по производству схемных плат на заводе "Сигнал" в Обнинске работают всего лишь 120 из 5000 работников предприятия c/. Обеспечение

---

a/ J. Cooper, "Transformation of the Russian defence industry", Jane's Intelligence Review, October 1994, p. 447.

b/ "Экономика и жизнь", 1992 год, № 8, стр. 20.

c/ New York Times, May 2, 1994, p. A13.

социальной инфраструктуры таких предприятий, включающей жилье, поликлиники и больницы, а также учебные и оздоровительные учреждения, является по-прежнему обязанностью российского военно-промышленного комплекса. Процесс отчуждения этих социальных фондов начался путем передачи многих из них в распоряжение местных органов власти. Однако нехватка местных финансовых средств, необходимых для содержания переданных фондов, препятствует успешному проведению этого процесса.

На уровне предприятий среди российских специалистов по вопросам обороны и директоров было широко распространено мнение о том, что передовая технология и высококвалифицированная рабочая сила привлекут инвесторов из развитых стран с рыночной экономикой, стремящихся использовать инвестиционные возможности в Российской Федерации. Однако большая часть технологий не имеет промышленного применения, а большинство российских инженеров имели настолько узкую специализацию, что потребовалась их переподготовка с упором на изучение рыночной практики. Вопреки надеждам российских руководителей на то, что их заводы будут привлекательны для иностранных партнеров на переговорах о создании совместных предприятий, большинство экспертов из развитых стран с рыночной экономикой считают, что эти предприятия плохо спроектированы, дезорганизованы в плане производственного процесса и небезопасны d/. Кроме того, многим представителям иностранных деловых кругов легче было начать на "пустом месте", чем вкладывать огромные средства в модернизацию существующего завода.

Некоторые аспекты создания совместных предприятий можно проиллюстрировать на примере совместного предприятия между заводом "Ленинец" в Санкт-Петербурге, некогда производившим РЛС и другую военную технику, и компанией "Жилетт" по производству бритвенных лезвий. Завод "Ленинец" был одним из первых российских оборонных предприятий, создавших совместное предприятие с иностранным партнером. Договор был заключен в 1991 году, и первая партия бритвенных лезвий была произведена весной 1993 года.

От других оборонных предприятий этот завод отличается приверженностью своего руководства проведению рыночных реформ и своей способностью быстро приспосабливаться к новым экономическим условиям в стране. После объявления в 1989 году о первом сокращении оборонного производства завод "Ленинец" начал поиск новых возможностей. В советский период все заводы, производящие потребительские товары, находились под контролем министерства легкой промышленности. При его упразднении крупным фабрикам Российской Федерации было предложено взять под свой контроль тысячи мелких предприятий. Многие оборонные заводы отказались от этого предложения, однако завод "Ленинец" приобрел десятки предприятий. В настоящее время завод "Ленинец" контролирует 35 дочерних предприятий и 70 мелких кооперативов, производящих различные товары - от мощных средств для чистки полов до радиоприемников - и во многом определяющих теперь будущее компании e/.

---

d/ K. Wittneben, "The perspectives and roles of U.S. business in Russian defense conversion", Gateway Seminar Report (Geonomics Institute, October 1992), p. 34.

e/ Заявление вице-президента "Ленинца" г-на Ю. Гурьянова; см. Investor's Business Daily, 28 September 1992.

Кроме того, руководители предприятия с самого начала поняли, что создание совместных предприятий с иностранными партнерами имеет решающее значение для получения самой современной технологии и знаний в области управления и маркетинга, а также для обеспечения выхода их продукции на международный рынок. Ожидается, что к концу 1997 года новое совместное предприятие будет производить до 800 млн. штук бритв и лезвий для продажи за границей за твердую валюту и на внутреннем рынке за рубли. Потребуется определенное время, прежде чем рублевая продажа принесет прибыль компании "Жилетт", учитывая ограниченную покупательную способность российских потребителей в настоящее время; однако американская компания ожидает получения долгосрочных доходов от инвестиций. Завод "Ленинец" создал также совместные предприятия с компаниями из Венгрии, Индии, Норвегии, Туниса и Финляндии.

Аналогичные критерии отбора применяла компания "Катерпиллер" в своих поисках российского партнера для совместного производства гидравлических экскаваторов и тракторов. Наконец, после трех лет изучения российского рынка компания "Катерпиллер" остановила выбор на заводе им. Кирова в Санкт-Петербурге благодаря его "прекрасной программе организации сбыта" f/ и созданной на заводе мощной системы поддержки этого совместного предприятия.

Еще одним фактором, значительно облегчающим инвестирование средств в российские оборонные предприятия, является возможность продажи продукции совместных предприятий на международном рынке, позволяющей с самого начала создать надежный источник поступления прибыли в твердой валюте. Совместное предприятие "Светозор" с участием компании "Полароид" было создано для сборки фотокамер и их продажи на международном рынке. Хотя часть продукции "Полароида" реализуется и на внутреннем рынке Российской Федерации, это направление является менее активной частью ее деятельности и может измениться в будущем. Некоторые иностранные компании находят западных покупателей для продукции своих российских совместных предприятий еще до начала производства в Российской Федерации g/.

Хотя основная роль государства в области содействия развитию совместных предприятий с иностранными компаниями заключается в создании надлежащих экономических и законодательных условий, оборонным предприятиям необходимо продемонстрировать свою способность адаптироваться к новым экономическим условиям в стране. Предприятия должны диверсифицировать производство, ликвидировать или заморозить простаивающие мощности и начать сотрудничество на основе взаимной экономической выгоды. Изменения в образе мышления и поведения руководителей являются решающим фактором процесса перехода к рыночной экономике.

---

f/ The New York Times, 4 April 1994, p. 37.

g/ Wittneben, op. cit., p. 34.

### Создание основ эффективности

Оборонные предприятия должны провести свою "культурную революцию", поскольку критерии, абсолютно необходимые на рынке гражданской продукции, не являются определяющим фактором на военном рынке 67/. В странах с переходной экономикой эта проблема стоит острее, поскольку в прошлом она усиливалась общей атмосферой секретности и отсутствием правил, регулирующих рыночную экономику. Если бывшие военные предприятия будут следовать своему курсу, не имея никакой ясной экономической цели или возможностей сбыта, результат в экономическом плане может быть катастрофическим. Однако они по-прежнему слишком часто сосредоточивают внимание исключительно на вопросах технической осуществимости конверсии и уделяют меньше внимания вопросам реализуемости и экономической эффективности. При анализе технического потенциала конверсии руководители совершенно не думают о потребителе и редко осознают кардинальные различия между военным и гражданским рынками. Однако по мере продвижения реформы такое отношение меняется.

### Создание и финансирование новой системы социальной защиты

В бывших социалистических странах - в большей мере, чем в любых других странах - предприятия выполняли явную социальную функцию, что в принципе не было характерно для западных коммерческих компаний. В результате они предлагали своим рабочим широкий спектр неденежных льгот, предоставление которых в странах с рыночной экономикой является обычно обязанностью местной администрации или правительства 68/.

Социальные фонды являются огромным финансовым бременем для предприятий, особенно в условиях, когда они едва могут поддерживать свое существование. Поэтому предприятиям необходимо передать свои социальные услуги, с тем чтобы иметь возможность эффективно конкурировать на внутренних или международных рынках. В пользу такого подхода имеется несколько аргументов. Наличие социальных фондов удерживает потенциальных инвесторов, в частности иностранных инвесторов, от вложения средств в собственный капитал компании, поскольку они опасаются принятия

---

67/ Неспособность корпорации "Грумман" компетентно организовать производство и сбыт автобусов и неудача корпорации "Боинг" на рынке трамваев являются двумя примерами безуспешного выхода оборонных компаний на рынок гражданской продукции в развитых странах с рыночной экономикой. См. Michael Renner, Swords Into Plowshares: Converting to a Peace Economy, Worldwatch Institute Paper Series, No. 96 (Washington, D.C., 1990), p. 50.

68/ Виды предоставляемых фирмами льгот и услуг существенно различаются, хотя предприятия, относившиеся ранее к оборонной промышленности, обычно предлагают широкий спектр социальных пособий и льгот благодаря своему привилегированному положению в советской системе. В среднем в России неденежные льготы и услуги могут составлять порядка 35 процентов общей суммы затрат фирмы на рабочую силу. См. Simon Commander and Richard Jackman, Providing Social Benefits in Russia: Redefining the Role of Firms and Government, Working Paper, WPS 184, Economic Development Institute of the World Bank, September 1993, pp. 3 and 7-10; и Maxim Boycko and Andrei Shleifer, "The Russian restructuring and social assets", Russian Privatisation Centre and Harvard University, May 1994.

социальных обязательств. Бремя социальных фондов ослабляет конкурентоспособность и ограничивает мобильность рабочей силы, что имеет особое значение в нынешних условиях, когда некоторыми из моноотраслевых регионов являются как раз те регионы, в которых предоставляется самый широкий доступ к социальным льготам. Оно препятствует также проведению эффективной перестройки, поглощая ресурсы, которым можно было найти иное, лучшее применение.

Наличие социальных фондов дает предприятиям огромные преимущества на переговорах с центральными и местными органами власти по вопросам получения субсидий или кредитов. Иными словами, попытка установления финансовой дисциплины правительством или местными властями может повлечь за собой большие социальные издержки.

Предприятию, разумеется, нет смысла отказываться от своих социальных фондов, если размер его налоговых отчислений муниципальным или местным органам власти превышает его прежние прямые расходы. Отсутствие реформы в жилищном строительстве или в системе местного управления препятствовало бы разработке предприятиями стратегии отчуждения социальных фондов. Передача услуг местным органам власти в случае, если закрытие предприятий ускорит падение объема налоговых поступлений, вполне может привести к тому, что эта проблема перейдет с уровня предприятий на местный уровень. Поэтому необходима эффективная налоговая система, чтобы можно было финансировать расходы на поддержание социальных услуг за счет установления неискаженных налоговых ставок.

С другой стороны, налоги необходимы для сокращения дефицита бюджета и проведения динамичной государственной политики, особенно для осуществления государственных капиталовложений в таких секторах инфраструктуры, как транспорт и связь. В то же время имеется опасность того, что повышение налогового бремени в сочетании с высокими темпами инфляции вынудит предприятия выйти за рамки легальной экономики 69/. Вопрос о том, какое сочетание источников доходов будет в конце концов выбрано, может иметь серьезные последствия для экономического роста и является предметом многочисленных обсуждений 70/.

Создание системы социальной защиты, в частности жизнеспособной программы страхования на случай безработицы, имеет исключительно важное значение для облегчения нынешнего бремени предприятий. Кроме того, при исключении социальной защиты из условий трудоустройства на данном предприятии система социальной защиты обеспечила бы резкое повышение мобильности рабочей силы.

---

69/ Уже сейчас растущий объем экономических сделок в Российской Федерации совершается в рамках так называемой "теневой экономики".

70/ Например, утверждалось, что импортные налоги могут стать важной формой налогообложения и содействовать проведению структурной политики, поскольку дифференцированные импортные налоги могут использоваться для поощрения некоторых статей импорта, необходимых в процессе конверсии, а также для защиты конверсируемых отраслей в период перестройки. Этот аргумент тесно связан с аргументом, приводимым в отношении молодых отраслей промышленности. Указывалось, что Китайская провинция Тайвань и Республика Корея являются наглядными примерами эффективного использования дифференцированных импортных налогов. См. R. Wade Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization ... .

/...

### Использование фактора близости к границам

Сами размеры Российской Федерации обеспечивают быстрый подъем местной экономики в некоторых приграничных зонах, таких, как Санкт-Петербург (торговля со странами Северной Европы), дальневосточная часть Сибири (благодаря близости к Китаю, Японии и Республике Корея) или быстрорастущие регионы, например Москва. Здесь так называемый фактор близости к границам может сочетаться с фактором столичного города, который проявляется также в Варшаве, Праге и Будапеште.

Быстрый подъем местной экономики способствует успешному проведению конверсии благодаря наличию мощного гражданского спроса. Экономический бум помогает также отчуждению социальных фондов, поскольку местные органы власти собирают больший объем налогов, а бум на рынке недвижимости является для местной администрации мощным стимулом для взятия под свой контроль жилищного строительства, находившегося ранее в ведении предприятий. И наоборот, переживающие упадок моноотраслевые регионы или города, не имеющие возможности воспользоваться "фактором близости к границам", могут столкнуться с серьезными проблемами. В условиях, когда рабочая сила составляет практически весь контингент избирателей среди данного населения, финансирование социальных услуг не может обеспечить ни предприятие (за счет снижения заработной платы), ни местная администрация (за счет повышения налогов). В этом случае последствия отчуждения социальных фондов будут катастрофическими.

### Заключение

Окончание "холодной войны" можно рассматривать с точки зрения мирного окончания исключительно однобокого соперничества - соперничества в военно-экономической мощи между Соединенными Штатами и их союзниками, главным образом развитыми странами с рыночной экономикой, и бывшим Советским Союзом и его союзниками. Например, размеры экономики Советского Союза в 1983 году, согласно оценкам, составляли примерно треть от экономики Соединенных Штатов, а размеры экономики Советского Союза и его союзников - 16 процентов от размеров экономики развитых стран с рыночной экономикой.

Мирное окончание этого соперничества явилось само по себе благом. Было бы, пожалуй, слишком оптимистичным делать вывод о том, что наконец усвоен урок, что сила определяется не обладанием оружием, а наличием хорошо налаженной социально-экономической системы. Однако обсуждения вопроса о "дивиденде мира", несомненно, свидетельствуют о признании имеющейся возможности более продуктивного использования ресурсов, высвобождаемых в процессе разоружения. Во многих случаях это действительно привело бы к увеличению расходов на социальные нужды.

Попытка Советского Союза сохранить оборонный комплекс, который мог бы конкурировать с Соединенными Штатами и его друзьями и союзниками, привела к экономическому краху. Просто размеры экономики оказались слишком малы. Ставка на экспорт в третьи страны взамен внутренних заказов оказалась нежизнеспособным вариантом в долгосрочном плане. Сокращение советского оборонного комплекса было неизбежным. Однако в оборонной промышленности Советского Союза работал ряд высококвалифицированных специалистов, которые помогли ему достичь некоторых заметных технических успехов, особенно в космической области. Высвобождение этих специалистов только помогло бы гражданской экономике. Кроме того, можно сказать, что демонтаж оборонной промышленности сам по себе помог смягчить негативные



последствия социально-экономической трансформации для среднего жителя: отрасли оборонной промышленности располагали избыточными запасами сырья, которые создавались для обеспечения способности резкого наращивания потенциала, и иностранная валюта поступала отчасти благодаря их продаже и отчасти благодаря экономии в смежных отраслях. Наконец, при сохранении прежней социально-экономической системы население стран с переходной экономикой несло бы постоянные издержки в виде непроизводительной траты сырья и рабочей силы в процессе неэффективного производства ненужных товаров и увеличения загрязнения окружающей среды. Чем дальше откладывались бы неизбежные изменения, тем больше были бы издержки.

Окончание "холодной войны" позволило развитым странам раз и навсегда сократить размеры своих вооруженных сил и отраслей оборонной промышленности. Это сокращение не сопровождалось кардинальной реорганизацией социально-экономической системы, и решение вопроса о наилучших путях распределения высвобождаемых ресурсов предоставлялось обычно действию рыночных сил. Правительства не считали, что сокращение военных расходов дает им возможность раз и навсегда увеличить долю государственных расходов на нужды, не связанные с обороной. Их решения относительно путей регулирования экономики в условиях сокращения военных расходов имели последствия для третьих стран, которые, согласно результатам глобального эконометрического моделирования, будут благоприятными в долгосрочном плане.

Для развивающихся стран окончание "холодной войны" имело неоднозначные последствия. Некоторые страны, лишившиеся своего традиционного поставщика, почувствовали себя более уязвимыми. Другие сочли, что сотрудничество между Соединенными Штатами и государствами бывшего Советского Союза содействует ослаблению региональной напряженности. Несмотря на неоднозначность результатов, на международном уровне отмечают обнадеживающие тенденции.

Международное сообщество все больше осознает, что военные расходы могут нанести ущерб социально-экономическому благосостоянию развивающихся стран, так же, как они нанесли ущерб экономическому потенциалу бывшего Советского Союза. Международное сообщество однозначно заинтересовано в предотвращении регионального наращивания вооружений, особенно если оно ведет к разработке или приобретению оружия массового уничтожения и средств его доставки. Однако издержки и преимущества разоружения распределяются неравномерно, и международное сообщество могло бы содействовать разоружению, помогая обеспечить их более равномерное распределение. Страны, которым не нужно проходить продолжительный этап структурной перестройки для перенаправления ресурсов на невоенные цели, могли бы снять остроту аналогичных проблем в других странах и свести к минимуму международные издержки структурной перестройки посредством проведения макроэкономической политики, направленной на стимулирование экономического роста. Равным образом, в последнее время предлагалось множество вариантов предоставления третьим странам, особенно странам развивающегося мира, стимулов, побуждающих их участвовать в скоординированных усилиях по сокращению военных расходов.

Окончание "холодной войны" означает, что решение этих вопросов может быть теперь более легким, поскольку на международном уровне принята единая конечная цель - сокращение военных бюджетов и использование высвобождаемых ресурсов на цели социально-экономического развития в контексте рыночной экономики, в большей степени интегрированной в мировое хозяйство.

#### Глава XIV

##### НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ПРОИЗВОДСТВА

В "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год" рассматривалась проблема застойной безработицы в развитых и развивающихся странах с уделением особого внимания проблемам, стоящим перед странами с переходной экономикой 1/. События еще одного прошедшего года не дают никаких оснований считать, что серьезность проблемы безработицы во многих странах уменьшается. В ряде стран обострились проблемы, связанные с застойной безработицей и неполной занятостью, стагнацией реальной заработной платы и усилением неравномерности в распределении доходов.

Важное место в вестущем обсуждении причин этих проблем занимает вопрос роли технического прогресса. Технический прогресс - это один из важнейших источников экономического роста и развития, "ключ к сокровищам" 2/, позволяющий с ббльшей отдачей использовать ресурсы и разрабатывать новые продукты и технологические процессы. Технический прогресс, однако, не всегда протекает гладко и безболезненно. Внедрение и быстрое распространение новых технологий нередко связано с серьезными срывами в работе существующих экономических механизмов. В условиях ускорения технического прогресса необходимо изучить вопрос о возможной взаимосвязи между проблемами безработицы и медленного роста заработной платы и внедрением и распространением новых технологий.

В настоящей главе анализируется влияние технических и организационных изменений на тенденции в динамике трудовых ресурсов и производительности труда в последнее время и делаются выводы, которые связаны с обсуждаемым в отдельных странах и в международном масштабе вопросом выбора стратегического курса. В этой главе рассматривается положение в крупнейших развитых странах с рыночной экономикой, которые дают миру наибольшее число технических новшеств и на долю которых приходится 95 процентов мировых расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Сегодня ведомая этими странами мировая экономика вступает в новую эпоху развития технологии. Осуществляются крупные преобразования в технической базе, облеченной в форму физического капитала, в первую очередь информационной технологии, наряду с появлением новых навыков, облеченных в форму человеческого капитала, и они оказывают влияние на рабочую силу практически во всех секторах экономики.

---

1/ "Обзор мирового экономического и социального положения, 1994 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.II.C.1 и исправления), глава VI.

2/ Joel Mokyr, The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress (New York and Oxford, Oxford University Press, 1990).

В то же время происходит "обезличенный технический прогресс" в виде изменений во внутрифирменной и межфирменной организации производства. Если говорить о социальной стороне дела, то большинство промышленно развитых стран пытаются устранить недостатки в функционировании рынков труда и учреждений, содействующих проведению НИОКР, и ищут новые, более эффективные механизмы.

Сегодня, в условиях все большей глобализации экономики, введение технических, организационных и связанных с человеческим капиталом новшеств, повышающих производительность всех факторов производства, во многом определяет возможности страны по обеспечению экономического процветания. Глобальная конкуренция побуждает фирмы к внедрению новых технологий и методов управления в целях повышения производительности и экономного расходования рабочей силы и всех форм капитала: машин и оборудования, товарно-материальных запасов и кассовой наличности. Успехи Японии, а также новых индустриальных стран Азии показывают, что важную роль в обеспечении производительности и роста играют как организационные и институциональные факторы, так и технический прогресс. Точно так же анализ автомобилестроения и обработки данных показывает, что и технические, и организационные нововведения могут дать толчок к серьезным изменениям на производстве. Изучение положения в этих двух отраслях показывает также, что изменение методов производства влияет на выбор страны при размещении производственных мощностей и, таким образом, чревато серьезными последствиями как для развивающихся, так и для развитых стран.

С точки зрения долгосрочного анализа нынешние изменения в технической и организационной базе пока не обеспечили полной реализации всех открываемых ими возможностей для роста и повышения уровня жизни. Если обратиться к урокам истории, то станет ясно, что проблема медленного роста производительности, объема производства и доходов в течение последнего десятилетия будет решена только в том случае, если рост производительности труда будет сопровождаться повышением капиталоемкости, как это видно на примере долгосрочной тенденции в Соединенных Штатах. Этот пример также показывает, что для восстановления прибыльности и повышения уровня жизни потребуется нечто большее, нежели простые технические новшества. Не менее важное значение для долгосрочного процветания имеет развитие методов управления в фирмах и социально-экономических учреждениях.

#### **Труд и технология сегодня: начало новой эры?**

Сегодня во всех странах происходят поразительные по глубине технические изменения. Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в странах - членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) выросли с менее 1,9 процента валового внутреннего продукта (ВВП) в 1975 году до 2,4 процента ВВП в конце 80-х годов. Многие развивающиеся страны также увеличивают свои расходы на НИОКР. Например, Республика Корея планирует выделить в 1995 году на науку и технику 3,5 процента от своего ВВП 3/.

---

3/ Приведенные в настоящем пункте данные о расходах на НИОКР взяты из Science and Technology Policy: Review and Outlook 1991 (Paris, OECD, 1992), pp. 102-103 and 111-113.

О техническом прогрессе наглядно свидетельствует тот факт, что обрабатывающая промышленность отходит на второй план, уступая место сфере услуг. Рост в сфере услуг отчасти обусловлен техническим прогрессом и появлением благодаря ему новых продуктов в виде услуг в области информации и связи и финансовых услуг. Технические новшества являются важным аспектом международной конкуренции в бурно развивающихся наукоемких отраслях, таких, как промышленность средств вычислительной техники, а также в более старых отраслях, таких, как автомобилестроение, где технологический компонент приобретает в производственном процессе все большее значение.

Изменения в промышленности также вызвали сдвиги в профессиональных структурах занятости в развитых странах в сторону повышения доли более наукоемких отраслей (см. диаграмму XIV.1), в результате чего возросли требования к уровню знаний и квалификации работников. Больше всего увеличилось количество рабочих мест для специалистов, технических и административных работников и работников управления, а численность производственных рабочих, работников транспорта и неквалифицированных рабочих повсеместно сократилась 4/. В результате этих изменений доля профессий, требующих глубоких знаний, в том числе профессий ученых и инженеров, в структуре рабочей силы увеличивается (см. диаграмму XIV.2) 5/.

---

4/ McKinsey Global Institute, Employment Performance (Washington, D.C., McKinsey & Company, Inc., 1994), chap. 3, exhibit 8.

5/ См., к примеру, Nuala Beck, Shifting Gears: Thriving in the New Economy (New York, Harper Collins Publishers Ltd., 1995).

Диаграмма XIV.1. Занятость в обрабатывающей промышленности с разбивкой по отраслям разной наукоемкости, совокупные данные по 17 развитым странам а/, 1970-1992 годы

1970 = 100

Год	Высокая наукоемкость	Средняя наукоемкость	Обработывающая промышленность в целом	Низкая наукоемкость
1970	100	100	100	100
1975	98	99	96	95
1980	108	103	98	93
1985	111	96	91	83
1990	114	101	92	83
1992	111	99	90	81

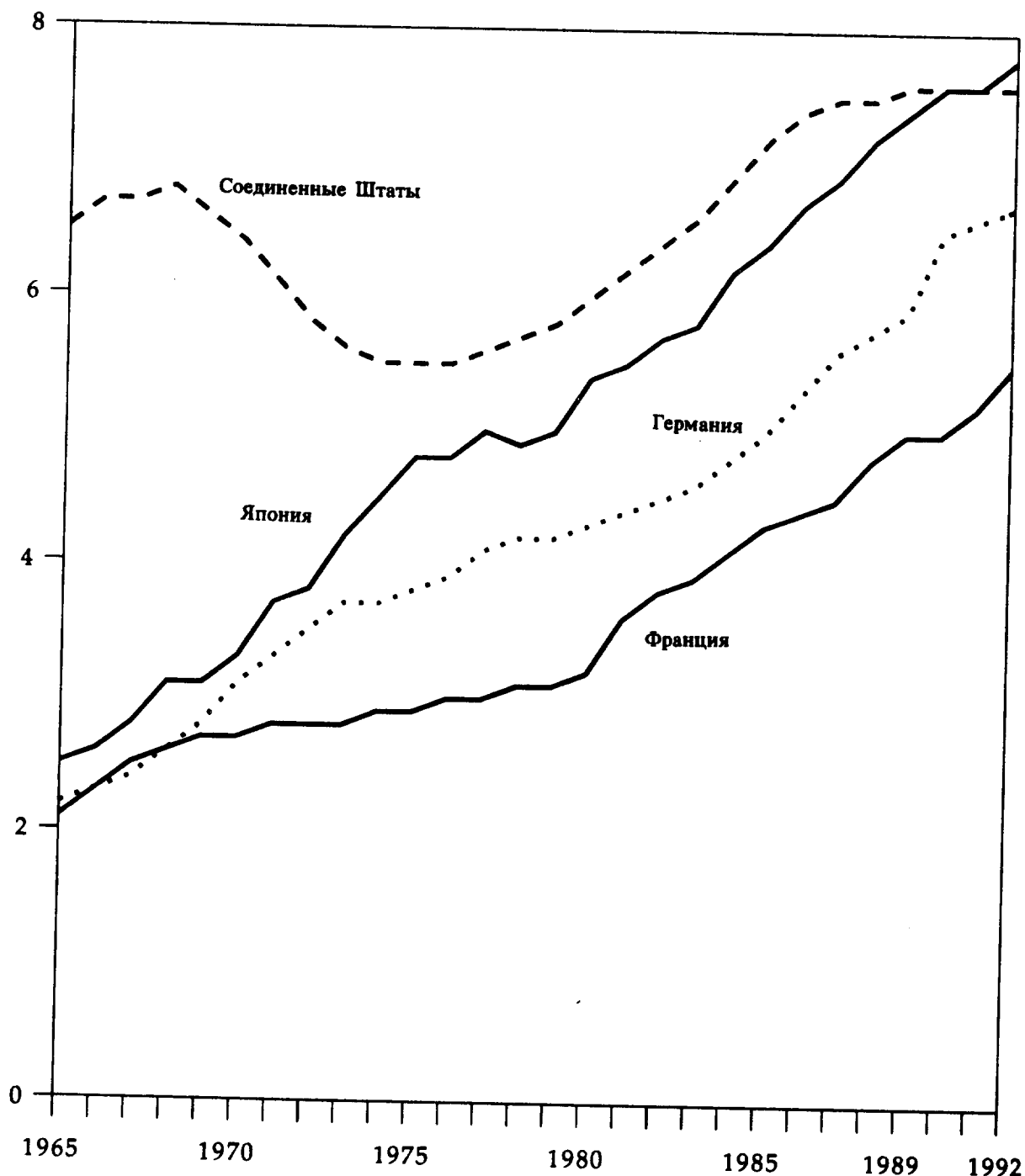
Источник: ООН/ДЭСИАП, с использованием базы данных OECD STAN (март 1995 года).

Примечания: Для некоторых стран данные по отдельным отраслям и годам представляют собой оценки ООН/ДЭСИАП. При классификации отраслей за основу было взято исследование "The OECD Jobs Study" (Paris, OECD, 1994).

а/ В диаграмме использованы данные по следующим странам: Австралии, Австрии, Бельгии, Германии, Дании, Испании, Италии, Канаде, Нидерландам, Новой Зеландии, Португалии, Соединенному Королевству, Соединенным Штатам, Финляндии, Франции, Швеции и Японии.

/...

Диаграмма XIV.2. Общее число ученых и инженеров, занимающихся НИОКР, на тысячу рабочих и служащих в Германии, Соединенных Штатах, Франции и Японии, 1965-1992 годы



Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных из базы данных OECD MSTI и National Science Foundation, *Science and Engineering Indicators* (Washington, D.C., 1993 and 1995).

Несмотря на наличие признаков, говорящих о бурном техническом прогрессе, в отраслевой структуре экономики и в расширении объема НИОКР в последнее время - стандартный показатель ключевых факторов технического прогресса, - рост общеэкономических индикаторов технического прогресса, таких, как совокупная факторная производительность (СФП), а также производительность труда и капиталотдача (см. вставку XIV.1), с 60-х годов значительно замедлился (см. таблицу XIV.1).

#### **Вставка XIV.1. Производительность: определения и проблемы измерения**

Производительность определяет количество вводимых ресурсов, необходимых для производства данного объема продукции, и, таким образом, характеризует эффективность использования вводимых ресурсов. В настоящей главе представлены три разных показателя производительности.

Совокупная факторная производительность (СФП) - это отношение объема произведенной продукции к показателю капитальных затрат и затрат труда, и она, таким образом, характеризует общее увеличение экономической эффективности производства. СФП обычно рассчитывается остаточным методом как разница между темпами роста объема производства и средними темпами роста вводимых ресурсов, взвешенных на долю в факторном доходе.

СФП традиционно понимается как показатель темпов технического прогресса, для чего в качестве исходной берется посылка о неизменном эффекте масштаба - удвоение капитала и рабочей силы приводит к удвоению объема производства. Другими словами, любое увеличение объема производства сверх того, которое обусловлено неизменным эффектом масштаба, есть свидетельство технического прогресса. Рост СФП, по существу, говорит не только о техническом новаторстве в узком смысле, но и о росте квалификации и/или мотивации рабочей силы, совершенствовании методов управления и организации производства, а также о наличии возрастающего эффекта масштаба, например, когда фиксированные накладные расходы в связи с производством или рабочей силой - расходы на маркетинг и НИОКР - приходятся на больший объем выпущенной продукции a/.

В отличие от СФП производительность труда и капиталотдача, которые обычно называют показателями производительности отдельных факторов, дают информацию об использовании каждого крупного ресурса, вводимого в производство в отдельности. Производительность труда - это объем произведенной продукции на единицу затрат труда. Точно так же капиталотдача - это отношение произведенной продукции к затратам капитала.

Поскольку производительность труда и капиталотдача, взятые в отдельности, характеризуют производительность какого-либо одного фактора производства, динамика этих показателей отражает изменения в объеме капитала, приходящегося на одного рабочего (капиталовооруженность), а также изменения в общей эффективности

---

a/ Об измерении и толковании СФП см. в J.W. Kendrick, "Total factor productivity - what it does and does not measure", Technology and Productivity: The Challenge for Economic Policy (Paris, OECD, 1991).

производства. Как явствует из таблиц XIV.1 и XIV.2, рост производительности труда нередко является следствием роста капиталовооруженности. Этот эффект замещения одновременно приводит к замедлению роста и даже снижению капиталотдачи.

#### Проблемы измерения

Измерение и агрегирование значений объема производства и вводимых ресурсов, которые используются для расчета производительности труда, капиталотдачи и СФП, сопряжено с определенными проблемами, ставшими предметом широкого круга публикаций и активного обсуждения b/.

При измерении объема производства возникают, как правило, две проблемы: во-первых, трудности, обусловленные изменением качества производимой продукции, а во-вторых, проблема оценки объема произведенных услуг. Для некоторых видов услуг, объем которых с трудом поддается измерению, данные об объеме производства заменяются данными о затратах труда, в результате чего изменения в производительности труда сводятся к нулю.

Затраты труда могут измеряться количеством работников или числом отработанных часов, что позволяет учитывать различия в продолжительности рабочего дня лиц, занятых полный рабочий день, и использование работников, занятых неполный рабочий день. Количество отработанных часов является более точным мерилем затрат труда. При корректировке уровня производительности с учетом отработанных часов динамика СФП и производительности труда не претерпевает сколь-нибудь значительных изменений. Вместе с тем разрыв в производительности между Соединенными Штатами и другими развитыми странами нередко оказывается разным в зависимости от того, чем измеряются затраты труда: количеством работников или числом отработанных часов.

Капитальные затраты могут рассчитываться на основе валового или чистого показателя амортизации основного капитала. Чистый показатель основного капитала более точно отражает объем используемого капитала. Валовой показатель основного капитала используется в настоящей главе для проведения сопоставления между странами, поскольку использовавшаяся база данных не содержит информации о чистых показателях. Независимо от того, каким образом оценивается объем основного капитала - на валовой или чистой основе, - динамика капиталотдачи в Соединенных Штатах в текущий период, анализируемый в настоящей главе, является отрицательной (см. таблицы XIV.1 и XIV.2).

При сопоставлении уровня производительности в разных странах может обнаружиться разница в методике измерения, а также разница, вызванная применением неодинаковых обменных курсов, при пересчете величин затрат и объема производства из разных валют в единую валюту. Так, расхождения в результатах некоторых исследований обусловлены применением разных методов для расчета паритетов покупательной способности c/.

---

b/ См. Technology and Productivity ..., pp. 133-148.

c/ См., к примеру, McKinsey Global Institute, Manufacturing Productivity (Washington, D.C., McKinsey & Company, Inc., October 1993).



Таблица XIV.1. Рост производительности труда, капиталотдачи и совокупной факторной производительности в странах "большой семерки", 1961-1992 годы

(Среднегодовые темпы роста, в процентах)

Период	Соединенные Штаты	Япония	Германия	Франция	Италия	Соединенное Королевство	Канада
А. Рост производительности труда <u>a/</u>							
1961-1973 годы <u>b/</u>	1,9	6,3	4,1	4,8	6,0	3,0	2,8
1974-1978 годы	0,2	2,5	2,8	2,5	2,1	1,4	0,8
1979-1987 годы	0,7	3,3	1,4	2,0	1,7	1,9	1,0
1988-1992 годы <u>c/</u>	0,6	2,4	2,0	1,9	2,1	0,4	0,7
В. Рост капиталотдачи <u>d/</u>							
1961-1973 годы <u>e/</u>	0,2	-4,4	-1,1	0,4	0,0	-0,6	1,8
1974-1978 годы	-0,7	-4,8	-1,5	-1,1	-0,2	-1,6	-1,0
1979-1987 годы	-0,3	-1,5	-1,0	-0,5	0,0	-0,4	-0,7
1988-1992 годы <u>f/</u>	-0,5	-1,7	1,1	-0,2	-0,2	-0,9	-2,3
С. Рост совокупной производительности факторов производства <u>g/</u>							
1961-1973 годы <u>h/</u>	1,4	3,0	2,5	3,3	2,5	1,9	2,5
1974-1978 годы	-0,1	0,2	1,5	1,4	1,4	0,5	0,2
1979-1987 годы	0,4	1,9	0,6	1,3	1,2	1,2	0,5
1988-1992 годы <u>i/</u>	0,2	1,2	1,7	1,3	1,3	-0,2	-0,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных ОЭСР "International sectoral database"; и F. J. M. Meyer zu Schlochtern and J. L. Meyer zu Schlochtern, "An international sectoral database for fourteen OECD countries (second edition)". Working Papers, No. 145 (Paris, OECD, Economics Department, 1994).

Примечания: a/ Отношение ВВП к общему числу занятых (в неизменных ценах 1985 года).

b/ Данные по Канаде за период 1962-1973 годов, по Японии - за период 1971-1973 годов.

См. продолжение примечаний к таблице XIV.1 на след. стр.

/...

Продолжение примечаний к таблице XIV.1

- c/ Данные по Соединенным Штатам и Соединенному Королевству за период 1988-1991 годов, по Италии - за период 1988-1993 годов.
- d/ Отношение ВВП к валовому показателю основного капитала (в неизменных ценах 1985 года). Отрицательные темпы роста капиталотдачи отчасти объясняются вытеснением рабочей силы капиталом; см. обсуждение во вставке XIV.1.
- e/ Данные по Канаде, Японии, Франции и Италии за период 1971-1973 годов.
- f/ Данные по Соединенным Штатам за период 1988-1991 годов.
- g/ Рост совокупной факторной производительности (СФП) рассчитывался как разница между ростом объема производства и взвешенным ростом затрат производственных факторов. Под затратами производственных факторов в этом расчете понимаются затраты труда (измеряемые общим числом занятых) и капитала (валовой показатель основного капитала). Для простоты расчета в общей добавленной стоимости для всех стран труду был придан постоянный вес в 75 процентов. Затем был рассчитан показатель СФП, на базе которого были получены темпы роста СФП с использованием производственной функции Кобба-Дугласа:
- $$\text{СФП} = [\text{ДС} / (\text{ОЧЗ}^{\text{в}} \times \text{ВПОК}^{\text{в}})] / \text{СФП}_6$$
- где:
- СФП = показатель совокупной факторной производительности
- ДС = добавленная стоимость
- ОЧЗ = общее число занятых
- ВПОК = валовой показатель основного капитала
- в = стандартизированные веса для труда (установленные на уровне 0,7)
- СФП<sub>6</sub> = совокупная факторная производительность производства в базисном году
- h/ Данные по Канаде, Японии, Франции и Италии за период 1971-1973 годов.
- i/ Данные по Соединенным Штатам и Соединенному Королевству за период 1988-1991 годов.

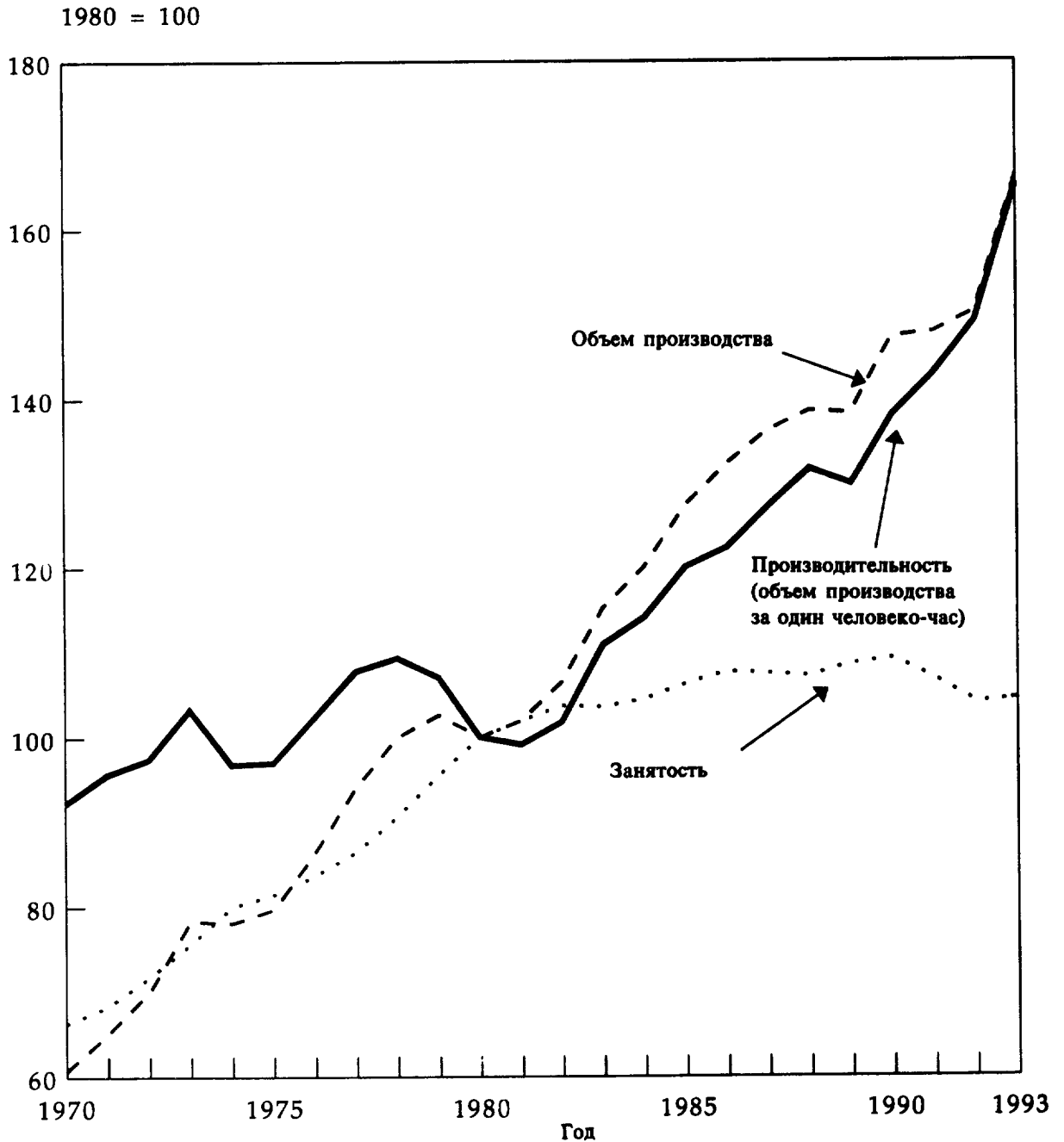
/...

Производительность труда росла, но медленнее, чем сразу же после войны, лишь начав несколько улучшаться в 80-х и 90-х годах (см. таблицу XIV.1 выше). За эти годы производительность труда в обрабатывающей промышленности несколько повысилась, а в сфере услуг этого не произошло 6/. Как видно из статистических данных о производительности труда, сектор услуг традиционно отстает от обрабатывающей промышленности, что отчасти объясняется трудностями с измерением этого показателя. В тех случаях, когда производительность поддается измерению, ее повышение нередко является результатом распространения новых информационных технологий и появления новых товаров. Например, производительность труда в коммерческих банках Соединенных Штатов, измеряемая количеством операций за отработанные часы, с 1980 года значительно выросла, и в период с 1980 по 1993 годы ее среднегодовые темпы роста составили 4,4 процента, по сравнению с 0,8 процентами в период 1970-1980 годов (см. диаграмму XIV.3).

---

6/ Technology and the Economy: The Key Relationships (Paris, OECD, 1992),  
p. 177.

Диаграмма XIV.3. Производительность труда *а/*, объем производства *б/* и занятость в коммерческих банках Соединенных Штатов, 1970-1993 годы



**Источник:** ООН/ДЭСИАП, на основе данных отдела по производительности и технологии Бюро статистики труда Соединенных Штатов, 1995 год.

**Примечания:** *а/* Производительность труда = отношение объема производства к количеству отработанных часов.

*б/* Объем производства = взвешенный совокупный показатель по депозитным, кредитным и доверительным операциям.

/...

В то же время рост капиталотдачи в странах ОЭСР в течение последних 25 лет был отрицательным, причем наихудшим в этом смысле был период 1973-1978 годов. В 80-е годы капиталотдача несколько повысилась. Тем не менее к 1992 году рост капиталотдачи еще не стал положительным.

В последнее время многие аналитики пытаются объяснить очевидное противоречие между повседневным представлением о высоких темпах технических изменений, в пользу которого говорят данные об изменениях в промышленности и деятельности в области НИОКР, и низкими темпами прогресса, о котором свидетельствует статистика производительности 7/. Полезной основой для анализа современных тенденций в области производительности с точки зрения преобразований в технической и организационной базе и рассмотрения их связи с динамикой рынков рабочей силы является использование долгосрочной экономической перспективы.

Если рассматривать послевоенную эпоху с точки зрения долгосрочных изменений, то ее можно расчленить на несколько периодов, в связи с чем некоторые наблюдатели сделали вывод о том, что конец 80-х - начало 90-х годов могут считаться начальными этапами новой эры развития технической и организационной базы 8/.

На основании данных о совокупной факторной производительности в Соединенных Штатах за последние 120 лет можно выделить три периода 9/. В конце XIX-начале XX столетия темпы роста СФП были низкими. Эта тенденция, описываемая пологой кривой, сменилась долгосрочным подъемом, продолжавшимся с 20-х по 50-е годы. В этот период темпы роста СФП были выше, чем в 50-е и 60-е годы, - период, нередко называемый "золотым веком" роста производительности, темпы которого были выше средних. Третий период, начавшийся в эпоху после второй мировой войны, характеризуется возвращением к низкой, пологой кривой, весьма напоминающей существовавшую в начале XX столетия.

Как видно из таблицы XIV.2, аналогичные периоды можно выявить и на основе динамики других ключевых экономических показателей, которые влияют на технический прогресс и распределение дохода: нормы прибыли, стоимости рабочей силы (ставка реальной заработной платы), капиталотдачи, производительности труда и капиталовооруженности 10/.

---

7/ Конструктивное освещение различных объяснений этого противоречия см. в Technology and Productivity: The Challenge for Economic Policy (Paris, OECD, 1991).

8/ Technology and Productivity ..., p. 9.

9/ Robert J. Gordon, Macroeconomics (New York, Harper Collins College Publishers, 1993), pp. 363-367.

10/ Приводимый в настоящем разделе долгосрочный анализ экономики Соединенных Штатов резюмируется в работе Gérard Duménil and Dominique Lévy, The Economics of the Profit Rate: Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism (Aldershot, England, and Brookfield, Vermont, Edward Elgar Publishing Ltd., 1993).

Таблица XIV.2. Среднегодовые темпы роста нормы прибыли, капиталотдачи, реальной заработной платы, производительности труда и капиталовооруженности, Соединенные Штаты, 1869-1989 годы

(В процентах)

	Период			Долго- срочная тенденция
	1869-1912	1912-1951	1951-1989	1869-1989
	годы	годы	годы	годы
Норма прибыли <u>a/</u>	-1,60	1,44	-0,84	0,09
Капиталотдача <u>b/</u>	-1,15	1,45	-0,82	0,09
Реальная заработная плата <u>c/</u>	1,47	2,32	1,53	1,95
Производительность труда <u>d/</u>	1,22	2,32	1,52	1,94
Капиталовооруженность <u>e/</u>	2,06	0,29	2,19	1,45

Источник: Gérard Duménil and Dominique Lévy, The Economics of the Profit Rate: Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism (Aldershot, England, and Brookfield, Vermont, Edward Elgar Publishing Ltd., 1993), p. 264.

Примечания: a/ Отношение прибыли к совокупному капиталу.

b/ Отношение объема производства к совокупному капиталу.

c/ Почасовая оплата в неизменных ценах.

d/ Отношение чистого национального продукта в неизменных ценах к количеству часов, отработанных наемными рабочими и самостоятельными хозяевами.

e/ Отношение чистой стоимости основного капитала в неизменных ценах к количеству часов, отработанных наемными рабочими и самостоятельными хозяевами.

Наблюдается поразительное совпадение в динамике показателей, приведенных в таблице XIV.2 выше, в конце XIX века и в конце XX века. В течение первого периода, начавшегося в 1869 году (первый год после гражданской войны, по которому имеются данные) и длившегося до 1912 года включительно, и третьего периода (1951-1989 годы) наблюдалось снижение нормы прибыли и показателя капиталоемкости. В то же время темпы роста ставок реальной заработной платы и производительности труда были ниже своего долгосрочного уровня (1869-1989 годы). В обоих периодах норма прибыли опускалась до рекордно низкого уровня.

В первом периоде снижение прибыльности имело два следствия. Во-первых, в конце XIX столетия в экономике сложилась крайне нестабильная обстановка (о чем можно судить по динамике степени загрузки производственных мощностей), при этом институциональный потенциал регулирования экономики был примитивным. Во-вторых, темпы роста расходов на рабочую силу сохранялись на уровне, который был ниже исторически характерных для данного показателя, поскольку компании стремились снизить расходы в целях повышения прибыльности. В то же время темпы роста расходов на рабочую силу были все же достаточными для стимулирования внедрения ряда трудосберегающих технологий и повышения, таким образом, показателя капиталоемкости. В этот период достигнутый прогресс в технической и управленческой областях проявлялся в повышении производительности труда, темпы которого были ниже долгосрочной тенденции. Низкие темпы повышения производительности труда в сочетании с падением капиталоемкости не привели к достаточно резкому улучшению положения, чтобы обеспечить прекращение снижения нормы прибыли.

Снижение прибыльности в ходе первого периода побудило в конечном счете осуществить существенные преобразования в технической и управленческой областях, которые положили начало второму этапу (1912-1951 годы). В ходе этого второго периода, в отличие от первого и третьего периодов, наблюдалось активное ускорение технического прогресса в сочетании с радикальными преобразованиями в управлении компаниями и экономикой в целом, что позволило добиться исключительно быстрого роста как производительности труда, так и капиталоемкости.

Процесс стремительного ускорения технологических и организационных преобразований в этот период проходил не всегда гладко, и для его завершения потребовалось около 40 лет. Ускорение технического прогресса началось в 10-е и 20-е годы XX века и привело к появлению значительных различий в технической базе компаний, в результате чего значительная часть капитального оборудования оказалась устаревшей. Одновременно с этим произошли важные изменения и в организации. К их числу относились переход к массовому производству, укрепление роли управленческих и конторских служащих, повышение независимости управленческих кадров от владельцев компаний в решении оперативных и технических вопросов и освобождение руководства компаний от многих традиционных финансовых функций. Параллельно с этими преобразованиями в управленческой сфере постепенно формировались новые институты, призванные обуздать макроэкономическую нестабильность, включая новые централизованные процедуры эмиссии денег. Разграничение функций оперативного и финансового управления на уровне компаний привело к формированию новой финансовой структуры, связанной с фондовым рынком и новой банковской системой.

Указанная разнородность технической базы в сочетании с формированием новой финансовой структуры значительно повысили уязвимость экономики, которая не компенсировалась в достаточной степени проводимой экономической политикой и драматической кульминацией которой явилась Великая депрессия 11/. Во время Великой депрессии значительная часть устаревшего капитального оборудования была списана. Совокупный опыт проведения "нового курса" и второй мировой войны подтвердили необходимость более эффективного регулирования экономики, привели к распаду и последующей полной трансформации прежней институциональной системы.

Как видно из данных по второму этапу, показатели прибыльности и производительности оказывают друг на друга взаимное влияние. Технические и организационные нововведения, стимулируемые низким уровнем прибыльности в конце первого периода, привели к повышению как капиталотдачи, так и производительности труда, что, в свою очередь, восстановило уровень прибыльности в последующий период и "ослабило" антагонизм между расходами на рабочую силу и нормой прибыли, позволив одновременно повысить норму прибыли и уровень заработной платы. В этот период темпы роста заработной платы превышали долгосрочный средний показатель.

По окончании второй мировой войны в экономике Соединенных Штатов сложилась весьма высокая для этой страны норма прибыли, что было обусловлено двумя равно удивительными явлениями: а) радикальными преобразованиями в технологии и организации и б) исключительно сильными колебаниями степени загрузки производственных мощностей в период с Великой депрессии до конца второй мировой войны. Кроме того, Соединенные Штаты накопили определенный опыт в области экономической стабилизации. К 50-м годам, освободившись от бремени устаревшего капитального оборудования, Соединенные Штаты начали пожинать плоды продолжавшихся свыше 40 лет процессов преобразований в технологии, управлении и экономической стабилизации. После второй мировой войны произошло расширение инвестиционной деятельности, и несущественные нововведения в области технологии, управления и эффекта масштаба обеспечили раскрытие потенциальных возможностей новых методов производства.

По мере того как характерная для второго периода волна определяющих достижений в области технического прогресса и преобразований в сфере управления стала сходить на нет, началось обострение международной конкуренции, что вызвало новую понижательную тенденцию в динамике нормы прибыли и явилось началом третьего периода (1951-1989 годы). Снижение нормы прибыли носило устойчивый характер, несмотря на временный подъем в 60-е годы, который отражает высокую загрузку производственных мощностей в эти годы. Важную роль в снижении этого показателя сыграла международная конкуренция, обострявшаяся по мере повышения конкурентоспособности других стран по сравнению с Соединенными Штатами и ликвидации барьеров на пути международной торговли и инвестиций. "Нефтяные шоки" 70-х годов пришлось на период, когда прибыльность и без того испытывала тенденцию к понижению.

---

11/ Настоящий раздел посвящен анализу долгосрочной экономической динамики в целях выявления ключевых элементов протекающих долгосрочных преобразований. В нем не приводится подробного анализа и обсуждения критических отклонений, таких, как Великая депрессия, или анализа многочисленных теорий Великой депрессии или экономических последствий двух мировых войн.



Как и в ходе первого периода, возвращение к понижительной тенденции в динамике прибыльности было болезненным. К 70-м годам экономическая нестабильность стала более значительной, чем в предыдущие два десятилетия. Низкий уровень прибыльности заставил компании перейти к новой политике в области ценообразования, выразившейся в новом виде инфляции, которая не прекращалась даже в периоды низких темпов роста ("стагфляция"), и оказывать понижительное давление на уровень расходов на рабочую силу. К 80-м годам неспособность финансировать государственные расходы и балансировать бюджет приобрела устойчивый характер, поскольку правительство уменьшило бремя установленных им ранее налогов на доходы компаний. Для повышения прибыльности и обеспечения конкурентоспособности на международном рынке компании Соединенных Штатов перешли к стратегии удержания ставок заработной платы на низком уровне. Замедление роста расходов на рабочую силу ослабило давление, побуждавшее компании высвобождать рабочую силу посредством повышения капиталовооруженности, и в 70-е годы начался новый период снижения темпов роста производительности труда. В 80-е годы признаки оживления по-прежнему были слабыми.

Нынешний период, как представляется, напоминает этап перехода от первого ко второму периоду, когда снижение поступлений в конечном итоге положило начало новой в техническом и организационном отношении эры. К концу 80-х-началу 90-х годов появились определенные признаки ускорения технического прогресса, несколько повысилась производительность труда и значительно возросла прибыльность. Кроме того, имеются многочисленные признаки того, что процесс долгосрочной трансформации организационной базы по-прежнему продолжается: в настоящее время идет демонтаж учреждений, окончательное становление которых пришлось на послевоенный период. Вместе с тем по-прежнему сохраняется сильное понижительное давление на уровень расходов на рабочую силу, а новые институты еще не полностью сформировались.

Хотя эта картина долгосрочного развития построена на основе данных по Соединенным Штатам, аналогичные тенденции после второй мировой войны наглядно проявляются во всех развитых странах. С 60-х годов в развитых странах происходило снижение прибыльности, хотя в конце 80-х и начале 90-х годов в ряде случаев наблюдалось существенное улучшение этого показателя. Рост производительности всех факторов производства также замедлился, и многие страны вступили в период низких темпов роста. За последние 15 лет многие развитые страны переживали периоды спада деловой активности, превосходившего по силе любой кризис со времени Великой депрессии. Даже Япония находится сейчас на этапе самого длительного за свою послевоенную историю спада.

В этот период макроэкономической нестабильности и глобализации международная конкуренция между компаниями стала еще более острой и стимулировала внедрение новых технических новшеств. Переход к новой технологии в целом приводил к созданию новых рабочих мест и повышению уровня жизни. Кроме того, организация труда стала претерпевать изменения в направлении перехода к гибкой специализации. На общеэкономическом уровне во многих странах ставится под сомнение эффективность традиционных методов организации и регулирования рынков.

В долгосрочном плане эти процессы свидетельствуют о возможном начале новой эры технических и организационных изменений в мировой экономике. В этой связи следует заметить, что возможности, открываемые новой волной НИОКР, пока не удалось, по-видимому, реализовать в полной мере, поскольку эти достижения еще не получили максимального распространения, а использование новых информационных технологий еще не позволило реализовать в полной мере эффект масштаба. Кроме того, новые технологии по-прежнему используются в рамках традиционных управленческих и организационных связей.

Хотя характер общих тенденций во всех развитых странах совпадает, с точки зрения их влияния на положение рабочей силы положение в разных странах существенно различается. В следующем разделе описывается влияние этих тенденций на положение рабочей силы в Японии, Соединенных Штатах и Западной Европе, а затем анализируются некоторые из причин, приведших к возникновению этих различий: сравнительная динамика уровней производительности, уровень инвестиций, внутрифирменная и межфирменная организация рынков рабочей силы и положения, регулирующие функционирование товарных рынков 12/.

#### Сравнительная динамика: Япония, Соединенные Штаты и Западная Европа

Глобальные экономические изменения оказали в 80-е и 90-е годы совершенно разное влияние на положение рабочей силы в различных странах и регионах (см. таблицу XIV.3). В Японии доля безработных оставалась на уровне менее 3 процентов (хотя и повышалась на протяжении этого периода), а среднегодовые темпы роста компенсации в реальном выражении составляли в период 1974-1994 годов почти 2 процента. Разброс в уровнях заработной платы, измеряемый как отношение заработной платы работника 90-го перцентиля к заработной плате работника нижнего 10-го перцентиля, увеличился в 80-е годы лишь незначительно.

Таблица XIV.3. Уровень безработицы, рост общей компенсации в реальном выражении в пересчете на одного работника и разброс в уровнях заработной платы рабочих, занятых полный рабочий день, в семи крупнейших промышленно развитых странах

Период	Соединенные Штаты			Соединенное Королевство			
	Япония	Германия <u>a/</u>	Франция	Италия	Королевство	Канада	
А. Уровень безработицы, 1960-1994 годы (в процентах)							
1960-1973	4,9	1,3	0,8	2,0	5,4	2,0	5,3
1974-1978	7,0	1,9	3,5	4,3	6,5	4,1	7,2
1979-1987	7,5	2,5	6,3	8,5	9,6	8,9	9,5
1988-1994	6,2	2,4	6,8	10,4	11,4	8,2	9,5

12/ Обсуждение организационных аспектов рынка рабочей силы, влияющих на конкретную структуру безработицы и незанятости в отдельных странах, см. в Oxford Review of Economic Policy. vol. 11, No. 1 (spring 1995); и "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год...".

Период	Соединенные Штаты			Соединенное Королевство			
	Япония	Германия <u>a/</u>	Франция	Италия	Канада		
В. Реальные темпы роста общей компенсации в пересчете на одного работника, 1961-1994 годы <u>b/</u> (в процентах)							
1961-1973	2,1	8,3	5,6	4,4	6,6	3,4	2,5
1974-1978	0,4	2,8	3,0	3,5	3,3	1,4	2,5
1979-1987	0,1	1,4	1,3	1,2	1,2	2,2	0,4
1988-1994	0,5	1,6	0,1	1,1	1,0	1,9	1,0
С. Разброс в уровнях заработной платы рабочих, занятых полный рабочий день, 1979-1990 годы <u>c/</u> (Отношение уровней заработной платы работающих по найму мужчин, относящихся к 90-му и 10-му перцентилю)							
1979	3,42	2,59	2,18	3,29	2,10	2,41	3,42
1984	3,90	2,77	2,23	3,25	1,99	2,83	..
1987	3,97	2,75	2,48	3,39	2,08	3,00	4,22
1990	4,06	2,83	..	..	..	3,19	..
Изменение (в процентах)							
1979-1987	16,2	6,2	13,9	3,0	-1,0	24,6	23,4
1979-1990	18,5	9,4	..	..	..	32,3	..

Источник: А и В: ООН/ДЭСИАП на основе OECD, Economic Outlook, No. 56 and Reference Supplement (December 1994), на компьютерных дискетах.

С: ООН/ДЭСИАП на основе Richard B. Freeman and Lawrence F. Katz, "Rising wage inequality in the United States vs. other advanced countries", в Working under Different Rules, Richard B. Freeman, ed. (New York, Russell Sage Foundation, 1994), p. 40.

Примечания:

a/ Западная Германия.

b/ Для Канады берется период 1967-1973 годов; для Франции - 1964-1973 годов; для Великобритании - 1962-1973 годов и для Японии - 1966-1973 годов.

c/ В расчетах используются данные по рабочим, занятым в течение полного дня, за исключением Японии, где используются данные по штатным рабочим. Величина заработной платы определяется на основе почасового вознаграждения в Соединенных Штатах, Соединенном Королевстве и Франции; еженедельного вознаграждения рабочих, охватываемых системой социального обеспечения, в Германии. По Италии данные за 1984 и 1987 год рассчитаны на основе показателей за 1985 и 1989 год. Данные за 1979 и 1987 год по Канаде рассчитаны на основе показателей за 1981 и 1985 год. Данные за 1987 год по Германии рассчитаны на основе среднемесячной валовой суммы доходов и премиальных по случаю праздников.

/...

В Соединенных Штатах уровень безработицы был выше, чем в Японии. В период 1960-1973 годов уровень безработицы в Соединенных Штатах составлял в среднем 4,9 процента, в 70-е и 80-е годы он повышался, после чего снизился в конце 80-х - начале 90-х годов до среднего уровня в 6,2 процента, а в 1994 году упал до уровня менее 6 процентов. Что еще важнее, совокупный объем компенсации в пересчете на одного работника в реальном выражении в Соединенных Штатах практически не менялся, повысившись с 70-х годов до настоящего времени всего на 0,3 процента. На 1992 год медианный уровень недельной заработной платы по-прежнему был ниже уровня 1972 года (в долларах 1992 года) даже в быстро развивающейся сфере услуг 13/. Кроме того, увеличилась дисперсия в уровнях заработной платы в Соединенных Штатах. В 1979 году разброс в уровнях заработной платы, определяемый указанным выше способом, был больше, чем в остальных шести крупнейших промышленно развитых странах, а в 80-е годы начал увеличиваться еще большими темпами, в результате чего наблюдавшаяся в предыдущее десятилетие тенденция к выравниванию доходов сменилась на противоположную 14/.

В Западной Европе наблюдалась более значительная и все возрастающая безработица, чем в Соединенных Штатах. В период с 70-х по 80-е годы уровень безработицы вырос в два раза, а в 90-е годы продолжал повышаться в среднем на 9,4 процента в год. Однако реальные ставки общей компенсации в большинстве западноевропейских стран росли гораздо быстрее, чем в Соединенных Штатах, хотя в среднем и медленнее, чем в Японии. Например, среднегодовые темпы роста реальных ставок общей компенсации в пересчете на одного работника составили в Германии 1,3 процента (по сравнению с 0,3 процента в Соединенных Штатах и 1,8 процента в Японии). В целом в западноевропейских странах также сохранялся значительно меньший разброс в уровнях заработной платы, чем в Соединенных Штатах, причем в 80-е годы размывания этого показателя практически не происходило. В некоторых странах, включая Германию, Италию и Францию, разрыв между ставкой заработной платы работника 90-го перцентиля и работника 10-го перцентиля в 80-е годы фактически сократился 15/.

#### Рост производительности

Начиная с 60-х годов темпы роста производительности в развитых странах с рыночной экономикой снижались (см. таблицу XIV.3 выше). Однако в период с 70-х годов до настоящего времени в Японии и Западной Европе сохранялись более высокие совокупные темпы роста производительности труда, чем в Соединенных Штатах.

Эти различия в темпах роста производительности труда в разных странах отражают различия в увеличении расходов на рабочую силу. Так, значительное замедление роста затрат на рабочую силу в Соединенных Штатах привело к снижению заинтересованности

---

13/ См. Employment Performance ..., chap. 2, exhibit 7.

14/ См., например, Lawrence Mishel and Jared Bernstein, The State of Working America: 1994-1995 (Armonk, New York, and London, England, M. E. Sharpe, 1994), Chaps. 1 and 3.

15/ The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations (Paris, OECD, 1994), part II, p. 3.

в переходе на трудосберегающую технологию, и производительность труда росла низкими темпами. Относительная неспособность Соединенных Штатов добиться повышения производительности труда, в свою очередь, привела к непрерывному принятию компаниями мер по недопущению повышения расходов на выплату компенсации. В отличие от этого в Японии более высокие темпы роста ставок заработной платы стимулировали внедрение трудосберегающей технологии и привели к более быстрому росту производительности труда, что дало компаниям возможность продолжать повышать ставки заработной платы.

Поскольку темпы роста производительности труда в Японии и западноевропейских странах были выше, чем в Соединенных Штатах, все эти страны значительно сократили свое отставание от Соединенных Штатов по уровню производительности труда в экономике в целом и в обрабатывающей промышленности 16/. Как показывает анализ некоторых показателей производительности, другие страны полностью догнали Соединенные Штаты по совокупному уровню производительности труда, а в Японии этот уровень в ряде отраслей обрабатывающей промышленности, таких, как автомобилестроение, производство узлов и компонентов к автомобилям, промышленность бытовой электроники и сталелитейная промышленность, в настоящее время выше, чем в Соединенных Штатах 17/. Однако, как и в других странах, достижения Японии в рамках экономики в целом распределялись неравномерно. Например, в пищевой промышленности Япония далеко отстает от Соединенных Штатов: производительность труда в этой отрасли составляет лишь 33 процента от уровня Соединенных Штатов. Производительность труда в сфере услуг Японии повышалась низкими темпами, в результате чего разрыв между этой страной и Соединенными Штатами в таких отраслях, как розничная торговля товарами широкого потребления и телекоммуникации, сократился значительно меньше.

Западноевропейские страны добились значительных успехов по сравнению с Соединенными Штатами в области повышения производительности труда 18/. Например, к 1979 году уровень производительности труда в обрабатывающей промышленности Германии достиг 96 процентов от соответствующего уровня в Соединенных Штатах,

---

16/ Источник: Расчеты ООН/ДЭСИАП на основе международной базы данных ОЭСР по секторам, 1994 год; см. также Edward N. Wolff, "Productivity growth and capital intensity on the sector and industry level: specialisation among OECD countries, 1970-1988", in The Economics of Growth and Technical Change: Technologies, Nations, Agents, Gerald Silverberg and Luc Soete, eds, (Aldershot, England, and Brookfield, Vermont, Edward Elgar Publishing Ltd., 1994), pp. 185-211.

17/ Приведенная в настоящем пункте информация содержится в документе McKinsey Global Institute, Manufacturing Productivity, (Washington, D.C., McKinsey & Company, Inc., October 1993), introduction, exhibit S-1, and chap. 1, exhibit 1-6; см. также Wolff, op. cit.

18/ Данные о производительности труда в обрабатывающей промышленности см. в Bart van Ark and Dirk Pilat, "Productivity levels in Germany, Japan, and the United States: differences and causes", Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics, No. 2 (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1993), p. 20; для сравнения см. также Wolff, op. cit.

а по экономике в целом этот показатель составил 70 процентов. К 1990 году разрыв в уровне производительности труда между Германией и Соединенными Штатами по экономике в целом стал еще меньше: производительность труда в Германии составила 75,2 процента от уровня в Соединенных Штатах. Однако в 80-е годы разрыв в уровнях производительности труда в обрабатывающей промышленности увеличился, в результате чего 80-е годы стали первым послевоенным десятилетием, когда производительность труда в обрабатывающем секторе Германии не выросла по сравнению с Соединенными Штатами.

Сравнительный анализ динамики общенационального уровня производительности труда в западноевропейских странах по сравнению с изменением уровня занятости позволяет выявить существенное различие между механизмами борьбы с обостряющейся конкуренцией в Соединенных Штатах и Западной Европе. Поскольку в Западной Европе темпы роста производительности труда были выше, чем в Соединенных Штатах, и практически совпадали с темпами роста ВВП Соединенных Штатов, в Западной Европе было создано меньше новых рабочих мест, чем в Соединенных Штатах. Это справедливо даже в отношении 80-х годов, когда темпы роста производительности труда в западноевропейских странах снизились, а в Соединенных Штатах и Японии повысились.

Сравнительная динамика капиталотдачи в развитых странах была диаметрально противоположна динамике роста производительности труда (см. таблицу XIV.1). В каждый из периодов Соединенные Штаты не отставали от Японии и Западной Европы по показателю капиталотдачи, а опережали их. С 1960 по 1973 год среднегодовые темпы роста капиталотдачи в Соединенных Штатах были положительными, хотя и небольшими (0,2 процента), тогда как в Японии и Германии они явно были отрицательными. В 70-е и 80-е годы темпы роста капиталотдачи в Соединенных Штатах стали отрицательными.

Таким образом, несмотря на более высокие темпы вытеснения рабочей силы за счет повышения капиталовооруженности в Японии и Западной Европе по сравнению с аналогичным показателем в Соединенных Штатах, что обусловило более высокие темпы роста производительности труда, падение капиталотдачи в Японии и Западной Европе было более ярко выраженным, чем в Соединенных Штатах.

Совокупный эффект изменений в производительности труда и капиталотдаче привел к тому, что темпы роста СФП в Японии и Западной Европе на протяжении последних трех десятилетий были выше, чем в Соединенных Штатах. Относительный более положительный результат (более низкие темпы падения) в области роста капиталотдачи в Соединенных Штатах не смог компенсировать менее высокие результаты в области роста производительности труда в Соединенных Штатах. Вследствие этого рост СФП в Соединенных Штатах оставался ниже среднего для стран ОЭСР уровня и ниже уровня в странах - основных конкурентах.

В 80-е годы повышение производительности труда и капиталотдачи в Японии и Соединенных Штатах привело к активизации роста СФП. Замедление роста производительности труда в Западной Европе в 80-е годы не было в достаточной степени компенсировано незначительным повышением капиталотдачи, и, таким образом, в 70-80-е годы уровень СФП в Западной Европе несколько снизился.

## Роль инвестиций

Более высокие темпы роста производительности труда в Японии и Западной Европе отчасти объяснялись различиями в уровне инвестиций в основной капитал, что позволило этим странам модернизировать здания, сооружения и оборудование и повысить уровень капиталовооруженности рабочих.

В период с 1974 по 1992 год во всех странах произошло сокращение приходящейся на чистые инвестиции в основной капитал доли ВВП по сравнению с уровнем 60-х годов 19/. Однако в Японии чистые инвестиции, рассчитанные на среднегодовой основе, составляли в среднем 18,9 процента ВВП. Эта норма капиталовложений постоянно находилась на более высоком уровне, чем в других развитых странах, и позволила Японии добиться большего повышения производительности труда.

В отличие от этого в Соединенных Штатах чистая норма капиталовложений составляла 10,6 процента ВВП, что ниже показателя 60-х годов, равнявшегося 12,8 процента. Компании в Соединенных Штатах нередко пытались повысить производительность труда не посредством инвестирования средств в новые здания, сооружения и оборудование, а путем уменьшения числа рабочих. Как было выявлено в ходе одного исследования, компании, осуществившие успешное сокращение штатов, то есть добившиеся повышения производительности труда и сокращения числа занятых, внесли в 80-е годы столь же значительный вклад в повышение производительности труда в секторе обрабатывающей промышленности, как и заводы, увеличившие число занятых и производительность труда 20/.

Замедление роста производительности труда в Западной Европе после 60-х годов практически исключительно объяснялось ярко выраженным снижением темпов инвестиций в основной капитал. В крупнейших западноевропейских странах доля чистых инвестиций в ВВП была в период 1960-1973 годов ниже, чем в Японии, а впоследствии в период 1974-1992 годов резко упала. Например, доля чистых инвестиций в Германии снизилась с 16,9 процента ВВП в период 1960-1973 годов до 11,0 процента в 1974-1992 годах.

В результате относительно низкого уровня инвестиций в Соединенных Штатах объем капитала, приходящегося на одного рабочего в Японии и Западной Европе, по сравнению с Соединенными Штатами увеличился. В экономике Японии в целом уровень капиталовооруженности по сравнению с Соединенными Штатами повысился со всего 22 процентов в 1970 году до 66 процентов к 1992 году. В Японии также наблюдался самый быстрый из всех стран ОЭСР рост показателя капиталовооруженности труда в секторе обрабатывающей промышленности: с 39 процентов от уровня Соединенных Штатов в 1970 году до 69 процентов в 1988 году. Показатель капиталовооруженности труда в экономике Германии в целом повысился с 55 процентов от уровня Соединенных Штатов в 1970 году до рекордного уровня в 82 процента в 1989 году 21/.

---

19/ OECD international sectoral database, 1994.

20/ См. Employment Performance ..., chap. 2, exhibit 12.

21/ Статистические показатели в этом пункте были рассчитаны ООН/ДЭСИАП на основе данных международной базы данных ОЭСР по секторам, 1994 год; см. также Wolff *op. cit.*

Активная инвестиционная деятельность Японии также была одной из причин роста ВВП, что помогало поддерживать уровень занятости. В 80-е годы валовые вложения в основной капитал обеспечивали 43 процента роста ВВП Японии 22/. В Соединенных Штатах инвестиционный спрос обеспечивал лишь 21 процент роста ВВП. В Западной Европе доля роста ВВП, приходящаяся на инвестиции, также была значительно ниже, чем в Японии: 20 процентов во Франции, 21 процент в Германии и 11 процентов в Италии. Испания осуществляла значительные капиталовложения, и на долю инвестиций приходилось 40 процентов роста ВВП. Однако, в отличие от Японии, значительная часть этого спроса удовлетворялась за счет импорта, а не за счет внутреннего производства, вследствие чего число новых рабочих мест в национальной экономике, возникших вследствие осуществления инвестиций, было в Испании меньше, чем в Японии.

Как и в случае инвестиций в физический капитал, общие государственные и частные инвестиции в НИОКР в 80-е годы увеличивались в Японии более высокими темпами, чем в других развитых странах, и на сегодняшний день Япония является мировым лидером по показателю доли ВВП, выделяемой на НИОКР. Соединенные Штаты находятся на втором месте, поскольку параллельно с сокращением государственных расходов на НИОКР расширялись инвестиции частного сектора на исследования и разработки в гражданских целях, а Германия занимает третье место. В 80-е годы число патентных заявок в Японии также росло значительно более высокими темпами, чем в других крупных странах ОЭСР 23/.

Различия в объеме расходов, выделяемых странами на НИОКР в военной сфере, также оказали влияние на относительную коммерческую отдачу от расходов на НИОКР. Соединенные Штаты постоянно выделяют на НИОКР в военной сфере больше ресурсов, чем другие развитые страны. Коммерческая отдача от расходов на НИОКР в Соединенных Штатах была ограниченной в силу того, что значительная доля государственных ассигнований на НИОКР выделялась на военные разработки. Это оказывало все более негативное влияние на положение Соединенных Штатов, поскольку побочный эффект, оказываемый НИОКР в военной сфере на гражданскую технологию, с 70-х годов уменьшается, поскольку потребности военного сектора, как представляется, все меньше согласуются с возможностями широкого применения результатов военных НИОКР в гражданских целях. В то же время компании и органы власти осуществляют все более значительные капиталовложения в крупные проекты, не имеющие традиционного военного значения 24/.

---

22/ См. Employment Performance ..., chap. 2, exhibit 21.

23/ Изложенную в настоящем пункте информацию см. в Science and Technology Policy ...

24/ Richard Nelson, "U.S. technological leadership: where did it come from and where did it go?", Research Policy, No. 19 (1990), pp. 177-132.



По-видимому, не менее важным явлением, чем расширение расходов на НИОКР, является кардинальная реорганизация НИОКР в развитых странах с рыночной экономикой 25/. За последнее столетие технический прогресс превратился из процесса, базирующегося на усилиях главным образом изобретателей-одиночек, приобретших свои навыки в основном благодаря практическому опыту, в специализированный процесс, в основе которого лежит деятельность разветвленной сети научно-технических обществ, университетов, промышленных исследовательских лабораторий и государственных исследовательских лабораторий. Сегодня наблюдается заметная активизация сотрудничества между компаниями и между университетами, государственными исследовательскими институтами и промышленностью путем создания новых сетей в областях, где их число ранее было относительно ограниченным. Финансирование научных исследований на базе университетов все чаще увязывается с установлением партнерских отношений с деловыми кругами. Широкое распространение во всех странах получили совместные центры промышленности и университетов, центры передачи технологий и междисциплинарные центры. Не менее важным моментом является и весьма активное расширение сотрудничества между компаниями, особенно в ведущих с точки зрения НИОКР странах, а также на международном уровне. Только на международном уровне число межфирменных соглашений о техническом сотрудничестве увеличилось со 153 в период 1973-1976 годов до 1936 к периоду 1985-1988 годов. Кроме того, более 50 процентов соглашений, заключенных в конце 80-х годов, составляли соглашения о создании совместных предприятий и реализации совместных проектов в области НИОКР, которые требуют наиболее тесного сотрудничества.

Развитие НИОКР в Японии, Соединенных Штатах и западноевропейских странах свидетельствует о существовании различных недостатков, которые каждая из этих стран пытается решить в рамках этой общей тенденции. На протяжении всего периода после второй мировой войны Япония концентрировала свою деятельность на применении западной технологии в промышленности и добилась больших успехов благодаря активной внутрифирменной деятельности в рамках НИОКР, которая отчасти стимулировалась положениями, запрещающими компаниям присваивать разработки друг друга 26/. Однако компании и университеты осуществляли весьма ограниченные фундаментальные научные исследования. В настоящее время Япония пытается стимулировать фундаментальные исследования, активизировать сотрудничество между университетами и промышленными кругами посредством предоставления совместным группам субсидий на конкурсной основе и повысить свою интеграцию в международные сети НИОКР. Например, с 1987 по 1990 год 21 электронная компания Японии создала за пределами страны 33 новых центра НИОКР, 21 из которых находится в Соединенных Штатах.

---

25/ Данные и анализ изменений на современном этапе см. в Science and Technology Policy ..., part I, chap. 2, and part II, chaps. 3 and 4; обсуждение вопросов сопоставления национальных экономических систем внедрения новшеств в исторической перспективе см. в Richard R. Nelson, ed., National Innovation Systems: A Comparative Analysis (New York, Oxford, Oxford University Press, 1993); и Sylvia Ostry and Richard R. Nelson, Techno-Nationalism and Techno-Globalism: Conflict and Cooperation (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1995).

26/ См., например, Eamonn Fingleton, Why Japan is Still on Track to Overtake the U.S. by the Year 2000 (New York, Houghton Mifflin Co., 1995).

Соединенные Штаты являются крупнейшей в мире научно-технической державой и в целом занимают лидирующее положение в области фундаментальных научных исследований. Однако компании Соединенных Штатов не столь успешно, как их конкуренты, применяют достижения фундаментальных исследований в коммерческой продукции. С 80-х годов Соединенные Штаты приступили к активному решению этой задачи. Стимулировалось создание сетей с участием университетов и промышленных кругов, а антитрестовское законодательство было либерализовано, с тем чтобы позволить компаниям формировать новые консорциумы, при этом возросла финансовая поддержка деятельности по разработке гражданских технологий (полупроводников, многострочного телевидения, сверхпроводимости, энергосберегающего оборудования). Правительства штатов активно создавали новые центры НИОКР и формировали фонды рискованного капитала для оказания содействия компаниям, действующим в области высоких технологий. Так, в 1980 году 10 штатов выступили спонсорами программ по стимулированию новых разработок. К концу 80-х годов 45 штатов осуществили в общей сложности 270 программ в области развития технологии 27/.

Главная проблема, с которой сталкиваются страны Западной Европы, заключается в относительно низком потенциале каждой страны в области НИОКР по сравнению с Соединенными Штатами и Японией. Для решения этой проблемы западноевропейские страны в дополнение к стимулированию внутренних связей между исследовательскими центрами научных учреждений и компаний и межфирменного сотрудничества значительно активизировали международное сотрудничество. Число соглашений о сотрудничестве между компаниями различных европейских стран за последние 15 лет значительно выросло, причем политика Европейского сообщества предусматривает поддержку деятельности в этой области 28/. Например, благодаря осуществлению таких программ, как "Джесси" и "Эурека", были установлены отношения сотрудничества во многих новых областях. Кроме того, в рамках программ Европейского сообщества было начато осуществление сотен новых программ в области информационной технологии, биотехнологии и технологии новых материалов.

#### **Внутрифирменная и межфирменная организация рынка рабочей силы**

Наряду с инвестициями одним из важных факторов, определивших достижения Японии в области роста и производительности и отчасти обусловивших неблагоприятную динамику размеров заработной платы в Соединенных Штатах и возникновение проблем в области занятости в Западной Европе, явилась организация рынка рабочей силы. Одним из главных факторов, препятствующих решению проблемы застойной безработицы в Западной Европе, является негибкий характер рынков рабочей силы в этом регионе 29/, тогда как гибкость рынков рабочей силы в Соединенных Штатах нередко рассматривается как основная причина, позволившая этой стране избежать характерного для Западной Европы высокого уровня застойной безработицы. Однако проблема заключается не в общей жесткости или гибкости рынков рабочей силы. Действительно, рынки рабочей силы Японии отличаются в определенных отношениях еще большей жесткостью, чем рынки западноевропейских стран. В разделах ниже описывается ряд

---

27/ См. Science and Technology Policy ..., p. 17.

28/ Ibid., p. 87.

29/ См., например, The OECD Jobs Study ...

ключевых различий в организации рынков рабочей силы Японии, Соединенных Штатов и Западной Европы, которые сказываются на относительных уровнях производительности, роста и стабильности.

### Рынки рабочей силы в Японии

Организация рынков рабочей силы в Японии, как внутрифирменная, так и межфирменная, способствовала повышению производительности труда и ускорению роста в Японии. Одна из важнейших причин такого успеха заключается в том, что рынкам рабочей силы Японии, по-видимому, удалось обеспечить более полное совпадение интересов рабочих и нанимателей, чем рынкам в Соединенных Штатах или Западной Европе. В основе этой системы лежат три разнородных фактора.

Во-первых, пожизненный найм, подкрепленный существующими нормативными положениями и судебными прецедентами, осложняет увольнение рабочих. В этом отношении Япония отличается большей жесткостью, чем Западная Европа. Однако, как будет показано ниже, Япония характеризуется большей гибкостью в области регулирования общих расходов на рабочую силу. Гарантией соблюдения принципа пожизненного найма является существование у правительства возможности потребовать от компаний, принудительно увольняющих своих работников, выплатить уволенным сотрудникам значительную финансовую компенсацию, как это было в случае с компанией "Джапэн эйрлайнс" 30/. Эта система распространяется не на все фирмы. Она применяется главным образом к крупным компаниям и, по одной из оценок, непосредственно охватывает лишь 25 процентов совокупной рабочей силы, включая относительно небольшой государственный сектор Японии 31/. Однако на условиях пожизненного найма трудится, как представляется, значительная доля рабочей силы. Свыше 40 процентов мужчин, занятых в несельскохозяйственном секторе Японии, в возрасте от 50 до 54 лет проработали в одной и той же компании более 30 лет, что говорит о фактическом существовании широкой системы пожизненного найма, охватывающей компании всех размеров.

Одновременно с введением в Японии после второй мировой войны ограничений на увольнение сотрудников были закреплены методы набора кадров, ограничивающие мобильность работников между компаниями. Например, не поощряется рекламирование компаниями рабочих мест и найм сотрудников, если это сопряжено с изменением последними своего местожительства.

Вторым аспектом организации рынков рабочей силы в Японии, обуславливающим их негибкость по сравнению с западными моделями, является система выплат за выслугу лет, которая предусматривает вознаграждение не за заслуги, а за стаж работы.

---

30/ См. Eamonn Fingleton, "Jobs for life: why Japan won't give them up", *Fortune* (20 March 1995), pp. 120-125.

31/ Статистические данные, приведенные в данном пункте, см. в Hiroshi Kawamura "Lifetime employment in Japan: economic rationale and future prospects", Working Paper Series, No. 5 (UN/DESIPA, 1994); как отмечается в этом рабочем документе, в государственном секторе Японии занято примерно 6 процентов совокупной рабочей силы.

Система заработной платы начинает действовать с сотрудников высшего руководящего звена, которым оклады выплачиваются в денежной форме, а не акциями компании. После вычета налогов средний оклад главного исполнительного директора в Японии примерно в 10 раз превышает заработок самого низкооплачиваемого сотрудника, тогда как в Соединенных Штатах главный исполнительный директор в среднем получает в 100 раз больше, чем самый низкооплачиваемый сотрудник 32/. Система выплат за выслугу лет ограничивает деструктивную конкуренцию между работниками, которые не могут рассчитывать на повышение их индивидуальных окладов за какие-нибудь заслуги. В позитивном плане эта система поощряет сотрудничество между руководством и рабочими, поскольку разница в уровне вознаграждения относительно невелика и поскольку в периоды спада оклады руководства уменьшаются точно так же, как и зарплата рабочих. Система выплат за выслугу лет ослабляет также противодействие сотрудников переходу на другую работу, поскольку это никак не сказывается на их заработной плате. Кроме того, это снижает административные издержки, связанные с установлением окладов для каждого работника в отдельности.

Профсоюзная структура в Японии также отличается от существующей в Западной Европе и Соединенных Штатах. В Японии внутрифирменные профсоюзы (в отличие от общепрофессиональных профсоюзов) еще больше стимулируют сотрудничество рабочих и руководства. Ввиду гарантированного трудоустройства, которое обеспечивает пожизненная занятость, внутрифирменные профсоюзы в Японии редко бастуют, а требования о повышении заработной платы и улучшении условий работы увязываются с результатами деятельности компании 33/.

Существующая в настоящее время в Японии система рынков рабочей силы сформировалась лишь в конце 50-х годов, когда Япония решительно отвергла "западную" модель рынков труда 34/. До этого Япония переживала период ожесточенных забастовок и высокой волны прогулов. В 20-е годы забастовки охватили сталелитейную, судостроительную и горнодобывающую промышленность Японии, а сменяемость кадров в некоторых отраслях подскочила до 100 процентов. В первые годы после окончания второй мировой войны Япония вновь столкнулась с крупными забастовками и конфронтацией.

Эти три компонента японской системы рынков рабочей силы взаимно подкрепляют друг друга, стимулируя сотрудничество. Они также лежат в основе важных аспектов гибкости, которыми не обладают рынки в Западной Европе или Соединенных Штатах и которые являются одной из причин относительных экономических успехов Японии.

В условиях существования системы пожизненного найма японские компании компенсируют колебания в уровне спроса путем корректировки размеров заработной платы и продолжительности рабочего дня, и поэтому им не приходится осуществлять найм и увольнение работников в таких масштабах, как в других странах ОЭСР, и сталкиваться с волнениями среди рабочих. Корректировка окладов легко осуществима в рамках системы выплаты сверхурочных и расчетов по заработной плате. Последняя

---

32/ См. Fingleton, op. cit., p. 122.

33/ См. Kawamura, op. cit.

34/ См. Fingleton, op. cit., p. 120.

предусматривает выплату дважды в год премиальных, увязанных с результатами деятельности компании, которые составляют значительную часть вознаграждения большинства сотрудников. В периоды спада корпорации могут сокращать годовые оклады сотрудников на целых 40 процентов, не теряя работников, и, соответственно, располагают более широкими возможностями по снижению уровня цен в целях поддержания объема производства. Точно так же в периоды роста работники получают часть дополнительных доходов.

В рамках этой системы рынка рабочей силы многие японские промышленные компании в качестве альтернативы массовому производству перешли к гибкой специализации на рабочем месте. В соответствии с принципами коллективной работы и участия в управлении рабочие японской корпорации, как правило, действуют как часть четко определенной группы, в которой производственные задания и премиальные выдаются коллективу рабочих. Переход к такой системе управления на рабочем месте позволил повысить производительность труда и расширил возможности перевода отдельных рабочих на различные производственные операции в зависимости от изменения спроса.

Система пожизненного найма также позволяет японским рабочим и компаниям гибче подходить к внедрению новых технологий. Ограничения на межфирменный найм персонала значительно повышают заинтересованность крупных японских компаний в организации переподготовки сотрудников, поскольку позволяют этим компаниям безраздельно пользоваться большинством выгод, которые дает такая деятельность. В результате этого японские компании активно осуществляют широкие программы профессиональной подготовки без отрыва от производства. Преобразования технической и организационной базы, как правило, сопровождаются деятельностью по переподготовке рабочих и развитию навыков, отвечающих потребностям новых технологий. Кроме того, гарантированная занятость ослабляет испытываемые рабочими опасения потерять работу в результате перехода к трудосберегающей технологии. Это облегчает внедрение роботов в производственные процессы, так что в Японии на производстве используется в три раза больше роботов, чем в Соединенных Штатах, при том, что численность рабочей силы вдвое меньше.

Наряду с компонентами трудовых и производственных отношений системы социального страхования в Японии включают развитую национальную систему здравоохранения, выплату пособий по безработице и социальному вспомоществованию и установленный законом минимальный уровень заработной платы. Однако минимальный уровень заработной платы и размер пособия по безработице невелик, а сроки выплаты пособий непродолжительны по сравнению с западноевропейскими странами. Вместо этого компаниям предписывается удерживать определенную долю доходов в фондах накоплений на случай безработицы, что, таким образом, обеспечивает определенное урегулирование проблем безработицы на микроэкономическом уровне. Япония также оказывает государственную поддержку отраслям, находящимся на этапе спада, с тем чтобы удержать большее число рабочих на производстве, не допуская их перехода в разряд лиц, получающих пособие по безработице.

Таким образом, организация рынков рабочей силы в Японии стимулировала повышение производительности труда. По мере повышения производительности труда в результате капиталовложений и успешных методов организации рынка рабочей силы происходило расширение рынков и повышение реального уровня заработной платы. Относительно высокие темпы роста реальной заработной платы в Японии способствовали повышению внутреннего спроса.

Нельзя с уверенностью сказать, удастся ли японской системе столь же успешно сохранять пожизненный наем в будущем, как она это делала в последние 30 лет. В некоторых отраслях японские компании начинают сталкиваться с перспективой увольнения рабочих. Например, в мае 1995 года ряд автомобилестроительных компаний Японии объявили о том, что им, возможно, придется закрыть свои заводы в Японии и уволить незанятых производственных рабочих - мера, к которой "Тоёта", например, не прибегала с 1951 года 35/.

#### **Рынки рабочей силы в Соединенных Штатах**

Как было отмечено выше, одной из наиболее разительных характеристик положения на рынке рабочей силы Соединенных Штатов является значительная дисперсия уровней заработной платы. В отличие от других стран, растущий разброс в уровнях заработной платы в Соединенных Штатах напрямую зависит от уровня образования. Например, в период с 1973 по 1993 год реальная почасовая ставка заработной платы лиц с незаконченным средним образованием в США упала на 22,5 процента. Для сравнения, реальная ставка заработной платы работников, проучившихся шесть или более лет в высшем учебном заведении снизилась лишь на 4,7 процента 36/. Эта ярко выраженная корреляция между динамикой заработной платы и уровнем образования стала причиной весьма активного обсуждения в Соединенных Штатах вопроса о последствиях технического прогресса для положения рабочих. Тот факт, что в Японии разброс в уровнях заработной платы, определяемый разницей в уровне образования, по мере технического прогресса не увеличивается, дает основания предположить, что сам по себе этот прогресс не в состоянии объяснить увеличение дисперсии в уровнях заработной платы в Соединенных Штатах 37/.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что формирующиеся методы в области занятости оказывают более значительное влияние на уровни заработной платы в Соединенных Штатах, чем сама по себе разница в уровне квалификации 38/. В отличие от Японии, компании Соединенных Штатов в основном стремились повысить свою конкурентоспособность посредством все большего расширения возможностей в области понижения ставок заработной платы, уменьшения гарантий занятости и сокращения налогов, направляемых на финансирование расходов в области социального страхования. Организационная и нормативная базы, регулирующие функционирование рынков рабочей силы в Соединенных Штатах, во многом поощряли проведение таких стратегий, вместо того чтобы содействовать переходу на новые системы занятости.

---

35/ The Wall Street Journal, 12 May 1995, p. A5.

36/ Mishel and Bernstein, op. cit., p. 140.

37/ См. Hiroshi Kawamura "Japanese Labour and technology trends" (UN/DESIPA, 28 February, 1995).

38/ См., например, Richard B. Freeman, ed., Working Under Different Rules (New York, Russell Sage Foundation, 1994); и David Howell, "The skills myth", The American Prospect, No. 18 (summer, 1994), pp. 81-90.

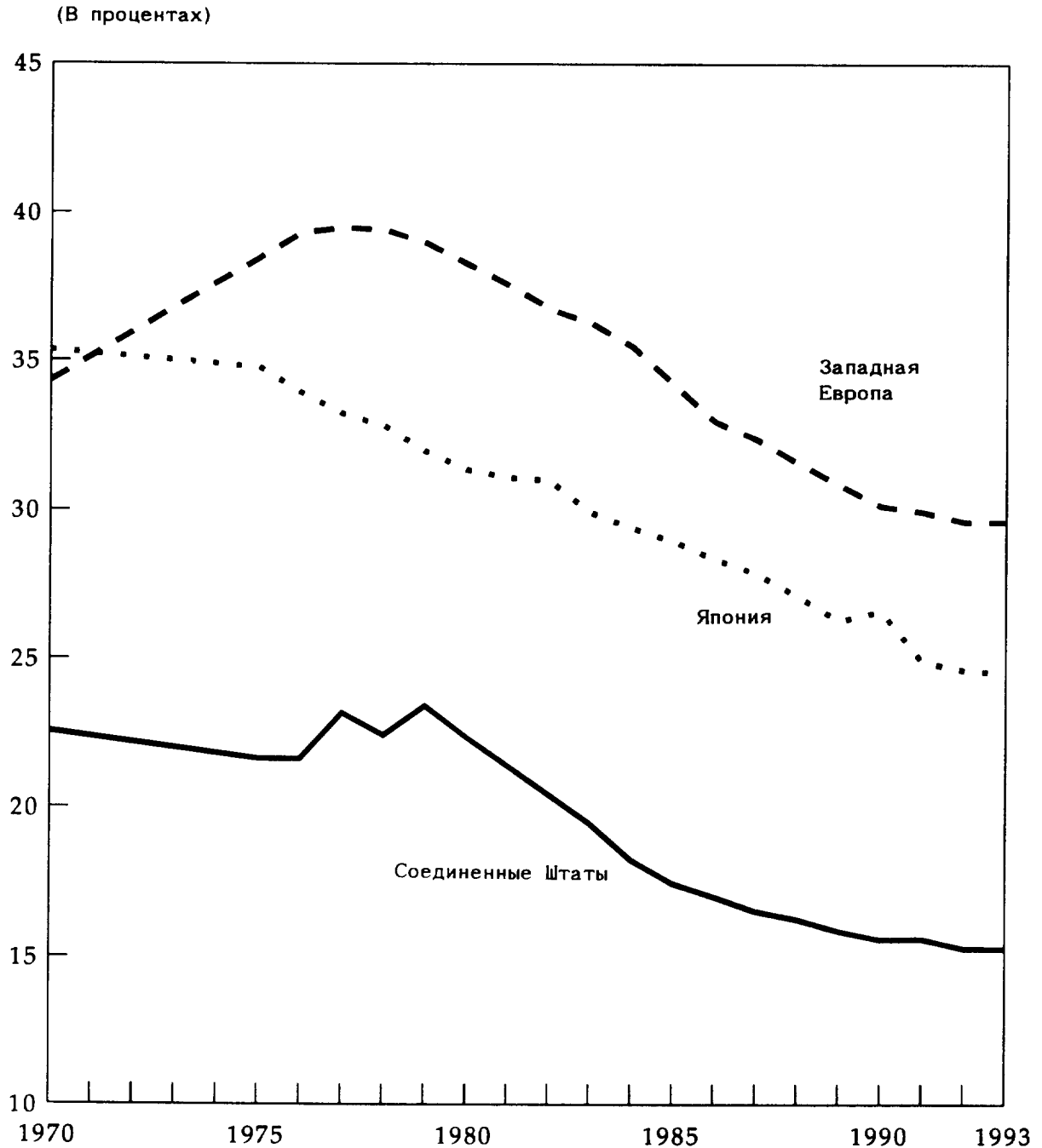
Понижительные тенденции в создании профсоюзов проявлялись в Соединенных Штатах сильнее, чем в Японии или Западной Европе (см. диаграмму XIV.4), по мере уменьшения числа занятых в обрабатывающих отраслях, отличающихся высоким уровнем профсоюзной организации, и увеличения числа работников в не охваченных профсоюзным движением секторах сферы услуг. Ослабление роли профсоюзов не просто явилось результатом изменения отраслевой структуры занятости, но и - по мере снижения степени реального выполнения положений существующего трудового законодательства - распространилось на такие отрасли, как воздушные перевозки 39/. К 1990 году под действие системы коллективных трудовых договоров в Соединенных Штатах подпадало лишь 18 процентов рабочей силы: самый низкий показатель для 17 стран - членов ОЭСР 40/.

---

39/ См. Eileen Appelbaum and Rosemary Batt, The New American Workplace: Transforming Work Systems in the United States (Ithaca, New York, ILR Press, 1994), p. 164.

40/ OECD, Employment Outlook (Paris, July 1994), p. 172.

Диаграмма XIV.4. Доля рабочих а/, являющихся членами профсоюзов,  
Соединенные Штаты, Япония и Европа б/, 1970-1993 годы



Источник: ООН/ДЭСИАЛ на основе данных Департамента труда Соединенных Штатов Америки, Бюро статистики труда, Отдел иностранной статистики труда.

а/ Годовые показатели численности членов профсоюзов скорректированы таким образом, чтобы исключить вышедших на пенсию и учесть работающих членов.

б/ Показатель по Западной Европе включает данные по Германии, Италии, Соединенному Королевству и Франции.

/...



По мере осуществления компаниями Соединенных Штатов сокращения штатов и реорганизации производства в целях сокращения расходов на рабочую силу они стали все активнее переходить к использованию рабочих в течение неполного рабочего дня и уменьшать гарантии занятости даже в периоды роста 41/. Проводимая в Соединенных Штатах политика поощряет занятость работников в течение неполного дня, поскольку не требует от компаний предоставления пропорциональных пенсионных льгот, отпуска и других пособий рабочим, занятым в течение неполного дня, или выплаты пособий в материальной форме временным рабочим. Соединенные Штаты также являются единственной из передовых промышленно развитых стран, в которой наниматели могут по собственному усмотрению нанимать и увольнять рабочих. Кроме того, поскольку в Соединенных Штатах, в отличие от других развитых стран, отсутствует национальная система здравоохранения, компании Соединенных Штатов нередко добиваются уменьшения расходов на рабочую силу путем сокращения размера медицинских пособий.

Несмотря на то, что Соединенные Штаты первыми приступили в начале XX века к массовому производству, компании Соединенных Штатов медленно переходят к существующим сегодня методам гибкой специализации и условиям занятости, которые стимулируют сотрудничество между рабочими и руководством, что отчасти объясняется институциональными условиями, которые стимулируют поддержание низкого уровня заработной платы при практически полном отсутствии гарантий занятости и дестимулируют изменения, являющиеся результатом сотрудничества между рабочими и руководством 42/. Отсутствие гарантий занятости само по себе является серьезным фактором, сдерживающим участие работников, поскольку подрывает сотрудничество. Организованное участие дестимулируется также существующим трудовым законодательством Соединенных Штатов, которое ставит вне закона профсоюзы на уровне компаний и не предусматривает никакого механизма создания в рамках фирм альтернативных структур, таких, как советы персонала в европейских странах 43/. Достоверная информация о путях осуществления всесторонних изменений зачастую ограничена, и руководство нередко с неохотой идет на отказ от полномочий в области принятия решений.

---

41/ См. Mishel and Bernstein, *op. cit.*, chap. 4.

42/ В настоящее время публикуется все больше материалов по вопросу о зависимости между заинтересованностью рабочих и интенсивностью контроля. В одном из подготовленных недавно межстрановых анализов приводятся данные, свидетельствующие о том, что те страны, где уровень доходов и гарантий занятости рабочих относительно ниже, а согласованные позиции при контактах с нанимателями относительно хуже, как, например, Соединенные Штаты, гораздо чаще прибегают к установлению высокого соотношения между сотрудниками управленческого звена и канцелярским, обслуживающим и производственным персоналом для повышения интенсивности труда; см. David M. Gordon, "Bosses of different stripes: a cross-national perspective on monitoring and supervision", *AEA Papers and Proceedings*, vol. 84, No. 2 (May 1994), pp. 375-379.

43/ См. Appelbaum and Batt, *op. cit.*, p. 164; см. также Howard Wiel, "Rethinking the microfoundations of worker representation and its legal regulation: from asset-specificity to collective goods" (Washington, D.C., United States Department of Labor, January 1995).

Вместе с тем в рамках институциональных условий, дестимулирующих перемены, все большее число фирм, составляющих пока меньшинство, в экспериментальном порядке пытается внедрить системы высококачественного коллективного труда. Например, относительно широкое распространение получили сейчас программы комплексного управления качеством (КУК). Вместе с тем, по некоторым оценкам, 70 процентов этих попыток осуществить реформы оканчиваются безрезультатно, отчасти в силу того, что в существующих традиционных условиях занятости эти реформы угрожают сотрудникам компаний потерей работы 44/.

Компании, внедрившие в том или ином виде гибкую специализацию, нередко добиваются значительного повышения темпов роста производительности труда и сохранения рабочих мест в ситуациях, когда другим компаниям грозит закрытие производства (см. пример автомобильной промышленности ниже). Отдельные компании экспериментируют с другими формами систем участия работников и выплаты компенсации, которые позволяют более гибко варьировать уровень издержек на рабочую силу на повышательных и понижательных этапах цикла деловой активности и повысить гарантированность занятости. Чаще начинают использоваться планы участия в прибыли и планы продажи акций в собственность служащим, однако они не получили широкого распространения: по одной из оценок, они охватывают, соответственно, 16 процентов и 3 процента работников средних и крупных компаний, занятых в течение полного рабочего дня 45/. Ряд крупных компаний, столкнувшихся с необходимостью реорганизации для обеспечения своего выживания, установили новые отношения между рабочими и руководством, предусматривающие распределение финансовых доходов и участие в управлении (такие, как участие сотрудников в акционерном капитале компании и работа их представителей в совете директоров) в обмен на уступки в области заработной платы и организации производства. Эти изменения потребовали от профсоюзов выполнения новых функций. В качестве наглядных примеров такой практики можно привести компании сталелитейной и писчебумажной промышленности и компании воздушных перевозок.

Низкозатратная стратегия не ограничивается вопросами заработной платы и гарантий занятости, а охватывает также и вопросы профессиональной подготовки, дестимулируя подготовку сотрудников без отрыва от производства, поскольку фирмы не могут столь же легко, как в Японии, сохранить за собой отдачу от этих инвестиций. В Соединенных Штатах также не были созданы программы профессиональной подготовки на уровне общества, как во многих западноевропейских странах. Эти недостатки не имели столь большого значения в сложившихся в послевоенный период и сохранявшихся до конца 60-х годов условиях, когда долгосрочная занятость была ожидаемым и нормальным элементом условий занятости. Проблемы в области профессиональной подготовки в сочетании с высокой долей лиц, не закончивших среднюю школу, и низким уровнем полученных знаний обуславливают более низкие темпы роста производительности труда в Соединенных Штатах.

---

44/ William McDonald Wallace, "The great depression reconsidered: implications for today", Contemporary Economic Policy, vol. XIII, No. 2 (April 1995), p. 14.

45/ Daniel J.B. Mitchell, "Profit sharing and employee ownership: policy implications", Contemporary Economic Policy, vol. XIII, No. 2 (April 1995), pp. 17-18.

Институциональный вакуум в области профессиональной подготовки на национальном уровне является причиной принятия многочисленных мер по повышению качества образования и профессиональной подготовки на уровне штатов и местных общин. Например, муниципалитет города Остин, Техас, выступил инициатором установления на местном уровне партнерских связей между частным и государственным сектором в целях улучшения качества перехода от школьного обучения к производственной деятельности на основе изучения немецкой системы ученичества 46/. Проблема образования даже побуждает сами компании выступать с инициативой установления партнерских отношений между частным и государственным сектором в целях повышения производительности, качества и, соответственно, прибыльности. Например, в 1985 году, новый главный исполнительный директор огайской компании "Уилл-Берт Ко.", производящей металлоконструкции, обнаружил, что

"многие работники не умели разбираться в показаниях весов или чертежах, с которыми они работали; некоторые из них были неграмотны. Покупатели возвращали 35 процентов производимой компанией продукции; ее переделка ежегодно обходилась в 800 000 долл. США. В сотрудничестве с местным университетом компания разработала программу подготовки кадров. Посещение занятий было обязательным, и учеба проводилась в рабочее время. Штат Огайо оплачивал услуги преподавателя и стоимость учебников; компания "Уилл-Берт" обеспечивала помещения. Преподаватели местных средних школ и колледжей обучали сотрудников работе с чертежами, статистическому анализу, принципам деловой деятельности и основам математики. Затраты времени на переработку дефектных частей упали с 2000 часов в месяц до 300 часов. Прибыльность компании" повысилась 47/.

В целом такой подход к рынкам рабочей силы в Соединенных Штатах способствовал повышению конкурентоспособности с точки зрения затрат и прибыльности компании, однако в ущерб более значительному повышению производительности труда. Снижение темпов роста заработной платы тормозило расширение внутреннего потребления и рост. Гибкость рынков рабочей силы в Соединенных Штатах зачастую рассматривается как одна из ключевых причин более высокого уровня занятости в Соединенных Штатах по сравнению с Европой. Вместе с тем рынки рабочей силы в Соединенных Штатах в настоящее время дестимулируют формирование таких систем занятости и работы по гибкому графику, которые могут способствовать одновременному повышению производительности труда и гарантий занятости.

#### **Западноевропейские рынки рабочей силы**

Во многих исследованиях в последнее время высокий уровень структурной безработицы в Западной Европе увязывается со встроенными в институты рынка рабочей силы элементами неэластичности: от методов установления размеров заработной платы до высоких расходов на страхование по безработице и другие механизмы социального

---

46/ См. Robert Glover, "Learning from the German apprenticeship system to improve the school-to-work transition in Austin, Texas", paper prepared for the annual meeting of the Industrial Relations Research Association, Washington, D.C., 6 January 1995 (Austin, University of Texas, Center for the Study of Human Resources).

47/ The Wall Street Journal, 21 March 1995, p. B1.

страхования. В связи с проблемами, стоящими перед западноевропейскими рынками рабочей силы, и их влиянием на уровень занятости и темпы роста выдвигается три общих довода. Во-первых, высокий уровень заработной платы и жесткие нормы организации труда, являющиеся результатом заключения коллективных договоров, а также закрепленный в законодательном порядке высокий уровень минимальной заработной платы дестимулируют действия компаний по инвестированию, расширению производства и найму дополнительных рабочих. Во-вторых, высокий уровень социальных окладов, таких, как пособия по безработице, дестимулирует безработных к поиску работы. В-третьих, социальные издержки, обусловленные высоким уровнем социальных окладов, истощают ресурсы экономики и тяжелым бременем ложатся на компании, особенно в периоды низких темпов роста и высокого уровня безработицы.

Макроэкономические данные свидетельствуют о том, что организация рынков рабочей силы в Западной Европе не ограничивает в такой мере, как это обычно считается, возможности гибкого подхода в области найма 48/. В 80-е и 90-е годы уровень занятости в Западной Европе повышался и падал в зависимости от динамики темпов экономического роста и отличался относительной неэластичностью по динамике реальных ставок заработной платы 49/. Данные об общем числе создаваемых и ликвидируемых рабочих мест за 80-е годы свидетельствуют о том, что в ходе этого периода роста было создано значительное число новых рабочих мест. В Италии и Франции, а также в ряде стран Северной Европы совокупная доля вновь созданных рабочих мест держалась на уровне Соединенных Штатов 50/. Эти данные также свидетельствуют о том, что руководство компаний в Западной Европе располагает более широкими возможностями по увольнению рабочих, чем это обычно считается 51/, поскольку совокупная доля ликвидированных рабочих мест посредством закрытия предприятий и сокращения кадров была выше, чем в Соединенных Штатах 52/. Как явствует из одного из исследований, хотя в качестве первой реакции на снижение объема производства западноевропейские компании сначала уменьшают продолжительность рабочего дня вместо того, чтобы прибегать к краткосрочным увольнениям, как это делается в Соединенных Штатах, они довольно быстро отказываются от попыток удержать рабочих 53/.

Хотя факторы, действующие на рынке рабочей силы, не могут в полной мере объяснить высокий уровень безработицы в Западной Европе, они являются одной из причин низких темпов роста этого региона. Высокий уровень социальных окладов, вероятно, затормозил рост занятости в отраслях с низким уровнем заработной платы,

---

48/ См., например, World Employment 1995: An ILO Report (Geneva, International Labour Organization, 1995), part IV; and Unemployment: Choices for Europe (London, Centre for Economic Policy Research, April 1995).

49/ См. World Employment 1995 ...

50/ См. Employment Outlook ..., p. 106.

51/ См. Employment Performance ..., chap. 2, p. 6.

52/ См. Employment Outlook ..., p. 106.

53/ См. Employment Performance ..., chap. 2, p. 6.

таких, как розничная торговля. Например, рабочие, уволенные из отраслей с высоким уровнем заработной платы, таких, как автомобильная промышленность, по-видимому, менее охотно идут на трудоустройство в таких отраслях, как розничная торговля, поскольку размеры их пособия по безработице практически не уступают величине заработной платы, которую они будут получать в отрасли с более низким уровнем заработной платы. Кроме того, если они получают работу в более низкооплачиваемой отрасли, а затем вновь будут уволены, размеры их пособия по безработице будут впоследствии рассчитываться на основе более низкой ставки заработной платы, а не на основе более высоких окладов, которые они получали, работая в автомобильной промышленности.

Таким образом, продолжительность выплаты и размеры пособий по безработице, вероятно, влияют на уровень безработицы. В то же время существующие уровни установленной законом минимальной заработной платы в Западной Европе в целом не являются серьезным препятствием на пути к повышению уровня занятости, хотя в среднем эти минимальные ставки выше, чем в Японии или в Соединенных Штатах 54/.

В отличие от Соединенных Штатов в Западной Европе всегда существовали более высокие налоги на доходы корпораций и заработную плату, которые были предназначены прежде всего для финансирования государственных ассигнований на социальное вспомоществование, таких, как страхование от безработицы. В рамках одного из исследований было установлено, что налоги на заработную плату оказывают сильное и статистически значимое влияние на уровень занятости 55/.

Уровень профессиональной подготовки и образования рабочих в разных западноевропейских странах весьма сильно различается, однако это, как представляется, не является серьезным барьером для роста в крупнейших странах 56/. Например, система профессиональной подготовки в Германии рассматривается во всем мире как модель для подражания. Наличие квалифицированных рабочих, подготовленных в рамках программы ученичества, не помешало возникновению проблемы в области занятости; почти половина (43 процента) безработных в Западной Германии прошли подготовку в рамках такой программы (по сравнению с 57 процентами всех работающих) 57/.

---

54/ См. The OECD Jobs Study ..., part II, pp. 46-50.

55/ См. Edmund S. Phelps, Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest, and Assets (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1994).

56/ Важным исключением из этого является, по-видимому, Соединенное Королевство. Анализ проблем, стоящих перед системой профессиональной подготовки и образования в Соединенном Королевстве, см. в Andrew Britton, "Full employment in a market economy", National Institute Economic Review No. 150 (London, National Institute of Economic and Social Research, November 1994), pp. 62-72.

57/ См. Employment Performance ..., chap. 2, p. 16.

Организация рынка рабочей силы в западноевропейских странах, по-видимому, непосредственно способствовала более значительному, чем в Соединенных Штатах, но меньшему, чем в Японии, повышению производительности труда. В отличие от Соединенных Штатов западноевропейские профсоюзы и организации с участием представителей рабочих и администрации поддерживают осуществление активных программ подготовки кадров и обеспечивают участие рабочих в принятии корпоративных решений.

Наличие мощных профсоюзов и жесткость нормативной системы, регулирующей функционирование западноевропейских рынков рабочей силы, не помешали европейским компаниям экспериментировать с новыми методами организации производства 58/. Например, в Швеции предпринимавшиеся в 80-е годы попытки реорганизации производства привели к переходу на более гибкую и децентрализованную организацию производства с упором на коллективную работу и внедрению методов комплексного управления качеством. Однако хотя качество разработки и удовлетворенность выполняемой работой повысились, производительность в целом не выросла. Заметным исключением являлся завод "Вольво" в Уддевалле, который по международным стандартам вышел на высокий уровень производительности. В Германии ряд массовых производителей поддерживали свой уровень конкурентоспособности посредством проведения стратегии высококачественного производства с высоким уровнем добавленной стоимости, в рамках которой вознаграждение рабочих определяется в зависимости от объема добавленной стоимости. Им удалось добиться значительной гибкости процесса производства в условиях наличия подробно разработанных нормативных положений и существования сильных профсоюзов. Поскольку заработная плата выплачивается из добавленной стоимости, удается поддерживать ее конкурентоспособность в странах с высоким уровнем заработной платы. Италия разработала собственный вариант гибкой специализации.

Таким образом, в ряде европейских стран сформировались трудовые отношения и были созданы общественные институты профессиональной подготовки, которые позволяют с меньшими проблемами внедрять новую технологию и переходить к новым методам производства, чем в Соединенных Штатах. Например, с 50-х годов в Германии действуют законы, требующие наличия на каждом крупном производстве совета рабочих и представленности рабочих в правлении корпорации 59/. Сегодня германские компании используют межотраслевые советы рабочих и другие совместные институты с участием рабочих и руководства для облегчения реорганизации в связи с переходом к новым технологиям и изменениями рыночной конъюнктуры. Однако рынки рабочей силы в западноевропейских странах отличаются меньшей циклической гибкостью, чем рынки Японии, и переход к гибким методам организации труда, обуславливающим повышение производительности, не столь распространен, как в Японии.

---

58/ Информацию, приводимую в настоящем пункте, см. в Appelbaum and Batt, *op. cit.*, глава 3.

59/ См. Freeman, *op. cit.*, chap. 4; и Roger T. Kaufman and Raymond Russel, "Government support for profit sharing, gainsharing, ESOPS, and TOM", Contemporary Economic Policy, vol. XIII, No. 2 (April 1995), p. 38.

## Влияние товарных рынков на рост и нововведения

Регулирование товарных рынков и отношения между экономическими субъектами на этих рынках являются важными, хотя и слишком часто игнорируемыми, факторами замедления роста в новых секторах экономики Западной Европы по сравнению с Японией и Соединенными Штатами. Особенно показательным, что разница между темпами роста занятости в странах Западной Европы и в Соединенных Штатах приходится в основном на ряд быстрорастущих во всем мире секторов сферы услуг 60/. Так, хотя реорганизация секторов обрабатывающей промышленности имела место как в Западной Европе, так и в Соединенных Штатах, снижение уровня занятости в Западной Европе не компенсировалось расширением возможностей трудоустройства в новых отраслях сферы услуг.

Западноевропейские рынки отличаются большей фрагментацией, чем рынки Японии или Соединенных Штатов, что является одним из важнейших препятствий на пути развития таких отраслей, как телекоммуникации. Отсутствие операторов телекоммуникационной связи в рамках Западной Европы в целом и существующие в настоящее время ограничения на базовые услуги во всей Западной Европе (услуги в области электронной почты и передачи файлов, дистанционного доступа к базам данных и интерактивной передачи изображения) замедлили развитие этой отрасли и послужили причиной выдвижения политических инициатив по созданию мощной западноевропейской системы телекоммуникаций 61/.

Кроме того, развитие некоторых из этих видов деятельности тормозилось менее активной разработкой новых товаров и процессов и более жесткими ограничениями товарного рынка. К числу нововведений, обусловивших наибольшую разницу между темпами роста в Соединенных Штатах и в Западной Европе, относились секьюритизация и финансовые производные в банковской практике; специализированная розничная торговля товарами широкого потребления; и новые фильмы, каналы кабельного телевидения и формы аренды видеоматериалов в кино-, теле- и видеопромышленности. Эти различия отчасти были вызваны запретами на определенные виды продукции и отсутствием транспарентности в банковской сфере; законами о зонировании и ограничениями на виды конкурентной борьбы в розничной торговле; а также серией ограничений на различные сегменты рынка кино-, теле- и видеопродукции.

Положения, регулирующие товарные рынки Соединенных Штатов, оказывали как позитивное, так и негативное воздействие на уровень занятости и заработной платы в зависимости от отрасли. Некоторым отраслям, в которых в 80-е годы было проведено национальное дерегулирование, таким, как банковское дело, удалось увеличить занятость главным образом путем перехода к производству новых продуктов даже в условиях сокращения традиционной занятости в результате внедрения новых процессов.

---

60/ См. Employment Performance ..., chap. 2.

61/ См., например, Commission of the European Communities, Growth, Competitiveness, Employment -- The Challenges and Ways Forward into the 21st Century: White Paper (Brussels and Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 1993).

Рынки Соединенных Штатов в целом носят более открытый характер, чем в других развитых странах, и характеризуются относительным отсутствием ограничений на международную торговлю и иностранные инвестиции. Утверждалось, что именно открытый характер экономики Соединенных Штатов повинен в стагнации ставок заработной платы и сокращении числа должностей работников физического труда, поскольку увеличение импорта из стран с дешевой рабочей силой привело к перераспределению рабочих мест в пользу этих стран. Однако на импорт по-прежнему приходится относительно небольшая доля внутреннего потребления в Соединенных Штатах (и в Западной Европе и Японии), и, соответственно, его нельзя считать одной из главных причин увеличения безработицы или снижения ставок заработной платы 62/.

Производительность и рост экономики Японии в целом не тормозились ограничениями, действовавшими в отношении товарных рынков. Однако в ряде отраслей (например, в розничной торговле, пищевой и строительной промышленности) традиционная отраслевая организация пользуется относительно высокой протекционистской защитой. Система оптовой торговли Японии также отличается сложным и относительно произвольным характером: до окончательной продажи товары проходят через руки множества посредников. Из-за этих сложностей данные отрасли Японии не добились пока такого же повышения производительности труда, уровня инвестиций и реорганизации производства, как остальные сектора экономики. В некоторых отраслях Японии, таких, как банковское дело и телекоммуникации, существование нормативных положений, затрудняющих переход к выпуску новых продуктов, по-видимому, оказало на уровень занятости как позитивное, так и негативное воздействие: в одних областях это обусловило сохранение низкой производительности труда, а в других тормозило рост.

Относительно небольшая доля импорта и прямых иностранных инвестиций в обрабатывающих отраслях Японии по сравнению с другими развитыми странами является причиной оказания на Японию все большего давления, с тем чтобы побудить ее еще больше открыть свой рынок для иностранных компаний и товаров.

#### **Рабочая сила и технология: преобразование двух отраслей**

Быстрые технические и организационные изменения радикально меняют характер многих отраслей в сегодняшнем мире. В настоящем разделе подробно рассматривается положение в автомобильной промышленности и в секторе обработки данных, на примере которых наглядно видны изменения, происходящие в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг, соответственно.

---

62/ См., например, "Обзор мирового экономического и социального положения, 1994 год ...", стр. 167 англ. текста; Paul Krugman, "Past and prospective causes of high unemployment", Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review (fourth quarter, 1994), pp. 23-43; and Robert Z. Lawrence, "Trade, multinationals, & labor", Working Paper No. 4836 (Washington, D.C., National Bureau of Economic Research, August 1994).



В странах "большой семерки" в 1989 году на долю автомобильной промышленности непосредственно приходилось от 1 до 3 процентов ВВП и значительная доля работников обрабатывающей промышленности, составляющая 5,2 процента от общего числа занятых в Соединенных Штатах, 11,2 процента в Западной Германии, 9,6 процента во Франции и 6,9 процента в Японии 63/. Эта отрасль также заслуживает внимания, поскольку действующие в ней компании, особенно лидирующие на рынке, переходят от массового производства к гибкой специализации.

Сфера услуг выросла и в настоящее время составляет более значительную долю экономики в промышленно развитых странах. В результате этого роста значение технических изменений в сфере услуг и их влияние на положение рабочей силы превратилось в один из главных экономических вопросов. За прошедшие два десятилетия отрасль обработки данных претерпела значительные изменения в результате технического прогресса в области телекоммуникаций и компьютеров.

Как в автомобильной промышленности, так и в области обработки данных происходящие сегодня преобразования оказывают кардинальное воздействие на месторасположение производственных мощностей и на участие стран с дешевой рабочей силой в мировой торговле товарами и услугами.

#### **Автомобильная промышленность**

Генри Форд приступил к производству Модели Т в 1908 году, применив впервые в мире систему производства, которая стала известна как "массовое производство", или "фордизм" 64/. Ключом к массовому производству является стандартизированная продукция, собираемая из взаимозаменяемых частей взаимозаменяемыми рабочими. Такая система позволяет разбить весь процесс сборки на мельчайшие элементы и устраняет практически все требования к квалификации работников. Подобное организационное изменение позволило добиться огромного повышения производительности труда. Ключевой технической элемент этого широко используемого сегодня процесса - сборочный конвейер, применение которого позволило усовершенствовать массовое производство, поскольку вместо рабочих стали перемещаться узлы и компоненты, - был впервые внедрен в 1913 году, через пять лет после начала массового производства.

Рабочие на заводе Форда возмущались снижением требуемого уровня квалификации для выполнения производственных заданий и повышением скорости работы; резко возросла текучесть кадров, достигнув к 1913 году годовых темпов в 380 процентов. 13-процентное повышение минимальной ежедневной заработной платы (до 2,34 долл. США) не позволило снизить текучесть, и поэтому в январе 1914 года Форд повысил

---

63/ См. Employment Performance ..., chap. 3, automotive case-study, p. 2.

64/ Форд приступил к сборке автомобилей в 1903 году, начав с выпуска Модели А. Пять лет спустя, перейдя к выпуску Модели Т, он добился полной взаимозаменяемости узлов и в 1913 году впервые применил сборочный конвейер. Краткое изложение исторических сведений см. в David A. Hounshell, From the American System to Mass Production, 1800-1932. (Baltimore, Maryland, The John Hopkins University Press, 1984), chaps. 6 and 7; и James P. Womack, Daniel T. Jones and Daniel Roos, The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production (New York, Rawson Associates, 1990), chap. 2.

заработную плату до беспрецедентного уровня в размере 5 долл. США в день. Благодаря экономии, обеспечиваемой массовым производством, Форд был в состоянии выплачивать высокую заработную плату и одновременно снижать цены. В период, когда цены на большинство товаров повышались, розничная цена прогулочной машины Модели Т неуклонно снижалась с 950 долл. США в 1909 году до 360 долл. США в 1916 году.

В неустанной погоне за снижением уровня расходов Форд довел стандартизацию до предела. Начиная с 1914 года он предлагал Модель Т лишь одного цвета (черного). При этом число различных видов кузова было ограниченным, и все автомобили собирались на едином шасси и из одинаковых механических частей <sup>65/</sup>. Для потребителя преимущество стандартизации заключалось в легкости получения запасных частей. Кроме того, в отличие от ремесленного производства, эти части действительно подходили к автомобилю!

Массовое производство резко сократило стоимость сборки автомобиля благодаря повышению производительности труда и капиталоотдачи. Ремесленная сборка требует больших затрат труда и капитала, чем массовое производство, поскольку каждое изделие уникально и его компоненты не стандартизированы. Сотни квалифицированных ремесленников в Западной Европе и Северной Америке обнаружили, что они не в состоянии конкурировать с Фордом в производстве автомобилей. Лишь немногим производителям автомобилей высшего класса удалось избежать разорения благодаря продаже своей продукции по высоким ценам ограниченному кругу потребителей. Методы массового производства быстро распространялись в Северной Америке и медленно в Западной Европе, однако к 50-м годам ряд западноевропейских массовых производителей, включая "Фольксваген", "Фиат", "Рено" и "Даймлер-Бенц", успешно конкурировали с тремя крупными североамериканскими массовыми производителями ("Дженерал моторз", "Форд" и "Крайслер").

В период, когда послевоенная Западная Европа завершала переход к массовому производству автомобилей, компания "Тоёта" стала первой, кто внедрил новую систему производства в Японии. Эта система стала ответом "Тоёты" на потребности ограниченного рынка Японии в самых разнообразных грузовиках и пассажирских автомобилях. Министерство внешней торговли и промышленности Японии (МВТП) в то время рекомендовало приступить к массовому производству ряда стандартизированных моделей. Вместо этого "Тоёта" предпочла производить автомобили небольшими партиями на основе использования системы снабжения с нулевым уровнем запасов.

---

<sup>65/</sup> Компания "Дженерал моторз" впоследствии обогнала "Форд" по количеству проданных автомобилей благодаря тому, что она предлагала потребителям разнообразные модели в широкой цветовой гамме. Однако во всех моделях "Дженерал моторз" - от "Шевроле" до "Кадиллака" - использовалось множество одинаковых компонентов, так что компания не очень далеко отходила от фордовских принципов стандартизации и массового производства. Для конкуренции с "Дженерал моторз" Форд в 1926 году вновь начал выпускать Модель Т в других цветах, помимо базового черного. На следующий год после того, как число выпущенных автомобилей Модели Т достигло 15 млн. штук, ей на смену пришла новая Модель А. См. Hounshell, op. cit., chap. 7.

Разработанная "Тоётой" система получила название гибкой специализации или "производства с нулевым запасом". В дополнение к небольшому размеру партий и системе снабжения с нулевым уровнем запасов она предусматривает производство на заказ, а не на склад, минимальный объем незавершенного производства, группы рабочих, имеющих несколько специальностей, учет расходов на сотрудников и поставщиков в качестве фиксированных, а не переменных издержек, избирательное применение средств автоматизации и постоянное совершенствование. Как и в ходе предыдущего перехода от ремесленного к массовому производству, "Тоёта" разработала организационную систему гибкой специализации задолго до того, как была изобретена и начала применяться для дальнейшего повышения производительности труда вспомогательная производственная технология - роботизация.

Гибкая специализация обеспечивает более высокую, чем при массовом производстве, производительность всех факторов производства: как рабочей силы, так и капитала. От рабочих ожидают, что они будут выполнять работу любого члена их группы, а не ограничиваться выполнением одной отупляющей сборочной операции.

Производство компонентов в условиях снабжения с нулевым уровнем запасов не только позволяет сэкономить на хранении товарно-материальных запасов, но и сводит к минимуму издержки, возникающие в результате ошибок, которые в противном случае могли бы оставаться скрытыми на протяжении недель или месяцев. В условиях массового производства компании, как правило, производят и хранят достаточное количество компонентов для обеспечения производства в течение месяца или более, а затем используют их в процессе сборки вне зависимости от качества. Дефекты исправляются на завершающем этапе в крупных цехах по переделке. В условиях гибкой специализации дефекты исправляются немедленно и принимаются меры по недопущению их повторения. Любой рабочий может в любое время остановить процесс производства, как только заметит какую-либо проблему.

Гибкая специализация также имеет важные последствия для места работы по найму. Для экономии на расходах по транспортировке массовые производители, как правило, собирают автомобили в непосредственной близости от рынков даже в случаях, когда собираемые модели идентичны 66/. Однако каждый компонент производится на головном предприятии, что позволяет закупать части у низкокзатратных производителей в других странах мира (см. вставку XIV.2). Таким образом, компоненты закупаются у производителей во всем мире, а стандартизированные автомобили собираются на местных рынках.

---

66/ К 1926 году автомобили Форда собирались более чем в 36 городах Соединенных Штатов и в 19 зарубежных странах; см. Womack, Jones and Ross, op. cit., pp. 34-35.

#### Вставка XIV.2. Фордовская концепция мирового автомобиля

Производимая Генри Фордом Модель Т была "мировым автомобилем", предназначенным для продажи на всех рынках. Ее компоненты производились в Детройте, а затем отгружались в места сборки для экономии на расходах по транспортировке и импортных пошлинах. Конечная продукция была везде идентичной. Однако вкусы западноевропейских покупателей и дорожные условия отличались от североамериканских, так что Форд вскоре столкнулся с необходимостью разработки меньшей Модели У для производства и сбыта на этом рынке. В конечном итоге Форд разработал различные модели для каждой западноевропейской страны, в которой у компании имелись производственные мощности. Автомобили, собиравшиеся в Германии или Бельгии, не имели общих частей с автомобилями, собиравшими в Соединенном Королевстве.

Много лет спустя в 70-е годы компания "Форд мотор компани" воспользовалась ликвидацией барьеров в торговле между западноевропейскими странами для сборки единой модели - "Фиеста" - на своих заводах в Соединенном Королевстве, Испании и Бельгии. Компании "Форд" удалось добиться эффекта масштаба благодаря отгрузке многих стандартизированных компонентов с одного завода. Например, все карбюраторы производились в Ирландии, все трансмиссии - во Франции, все зажигательные свечи и радиаторы - в Соединенном Королевстве a/. Развивая этот опыт деятельности на западноевропейском рынке, фирма "Форд" попыталась вернуть к жизни концепцию "мирового автомобиля", начав выпускать в 1981 году автомобиль "Эскорт". В конечном итоге эта попытка оказалась безуспешной, поскольку единственное, что роднило западноевропейский и американский варианты "Эскорта", было название и две несущественные детали.

В 1993 года фирма "Форд" выпустила еще один мировой автомобиль ("Мондео") и на этот раз добилась большего успеха. Потребовалось удлинить корпус североамериканского варианта, получившего название "Форд контур" или "Меркюри мистик", однако эти автомобили имели общие шасси и все механические части. Планируется расширить выпуск мировых автомобилей, включая модель "Эскорта" 1999 года. Задача заключается в сборке практически идентичных автомобилей на различных рынках. Общие части будут закупаться по всему миру у производителей с наименьшим уровнем издержек, а затем отгружаться для сборки на каждом из основных рынков. Кроме того, производство большого числа автомобилей единой конструкции, как ожидается, позволит добиться экономии на стоимости разработки. Пока не ясно, окажется ли это возвращение к модели массового производства, использовавшейся Генри Фордом при выпуске Модели Т, успешным по сравнению с совершенно отличной глобальной стратегией японских автомобилестроителей b/.

---

a/ Peter Dicken, Global Shift: The Internationalization of Economic Activity, second edition (New York and London, The Guilford Press, 1992), pp. 299-302.

b/ Пессимистичную оценку см. в James B. Treece, "Ford: Alex Trotman's daring global strategy", Business Week (3 April 1995), pp. 94-104.

В рамках гибкой специализации, как и в случае массового производства, сборочные заводы размещаются в непосредственной близости от основных рынков. Однако, в отличие от массового производства, более значительная часть компонентов закупается у внешних поставщиков, заводы которых расположены в непосредственной близости (не более двух часов езды) от сборочных предприятий. Снабжение сборочных линий заводов в Тоёта-Сити в Японии производится непрерывно с расположенных неподалеку заводов по производству компонентов. Конкуренты "Тоёты" в Японии создали аналогичные системы снабжения в рамках перехода к гибкому производству. В отсутствие такой географической близости обеспечить производство на основе системы снабжения с нулевым уровнем запасов невозможно. Таким образом, в географическом плане гибкая специализация предполагает более высокую степень концентрации автомобильного производства, включая компоненты, чем массовое производство 67/.

Гибкая специализация не уменьшает значения эффекта масштаба при сборке автотранспортных средств.

"На деле новые методы "производства с нулевым запасом" позволяют нам производить самые разные автомобили, однако при условии значительного годового объема производства. Таким образом, для сборочного завода оптимальным уровнем по-прежнему является около 250 000 автомобилей в год, хотя для конкретной модели эта оптимальная величина может быть меньше ... На деле эти новые методы облегчают выпуск крупными компаниями широкого ассортимента товаров, однако они не облегчают для мелких компаний борьбу за выживание" 68/.

Этот факт в сочетании с производством компонентов при нулевом уровне запасов оказывает серьезное влияние на международную торговлю и на географическую структуру производственных мощностей.

Логика гибкой специализации обуславливает необходимость переноса в конечном итоге японскими автомобилестроителями своего производства в страны, являющиеся их основными экспортными рынками. В результате существования протекционистских ограничений этот переход произошел раньше. Вначале японские компании вели конкурентную борьбу, экспортируя свою продукцию на крупные рынки Северной Америки и Западной Европы; затем в условиях повышения импортных барьеров в 80-е годы они построили на этих рынках сборочные заводы. Это напоминает поведение Генри Форда в начале нынешнего столетия.

---

67/ Бразилия, по-видимому, постепенно становится наиболее эффективным производителем и основным поставщиком автомобилей в Южной Америке. Автомобильные компании в этой стране внедряют методы производства японского типа, и в настоящее время наблюдается тенденция к концентрации производителей компонентов вокруг сборочных заводов. Фабрика "Фиат" в Бетиме, Минас-Жерайс, рассчитывает к 1996 году закупать 60 процентов требуемых ей компонентов у поставщиков в Минас-Жерайсе, по сравнению лишь с 26 процентами в 1989 году. А японские производители фирменного оборудования строят свои заводы в Сан-Паулу в ожидании открытия "Тоётой" своей фабрики. См. "The sputtering spark from South America's car industry," The Economist (15 April 1995), pp. 57-58.

68/ D.G. Rhys, "Smaller car firms - will they survive?" Long Range Planning, vol. 22 (1989), pp. 22-29; цит. по Peter Dicken, Global Shift: The Internationalization of Economic Activity, second edition, (New York and London, The Guilford Press, 1992), p. 282.

/...

Перейдя к производству продукции за рубежом, японские компании перенесли систему снабжения с нулевым уровнем запасов на американскую почву, где более 300 японских производителей фирменного оборудования инвестировали 26 млрд. долл. США в строительство заводов вблизи новых японских предприятий 69/.

По-другому обстоит дело в Западной Европе, где японские автомобилестроители прибегают к услугам существующих поставщиков, с тем чтобы оперативно достичь установленной целевой доли западноевропейского компонента. На японских заводах в Соединенном Королевстве система производства компонентов с нулевым уровнем запасов не применяется. Необходимость использовать услуги существующих поставщиков означает, что на японских предприятиях существует система поставок с нулевым уровнем запасов, а не производства с нулевым уровнем запасов, что обуславливает повышение себестоимости. Например, "Хонде" пришлось построить складские помещения для хранения дневного запаса поступающих частей, которые поступают на сборочные линии на условиях нулевого уровня запасов 70/. "Ниссан" хранит на внешних складах двухдневный запас частей. Кроме того, крупные производители, такие, как "Бош", немецкий производитель тормозных и электрических систем, создают склады вблизи японских сборочных заводов. Сами по себе сборочные заводы могут функционировать с высокой эффективностью, однако расходы по хранению, которые несут японские производственные предприятия в Западной Европе, значительны, поскольку компоненты производятся не на основе системы с нулевым уровнем запасов. Весьма сомнительно, что в условиях открытой рыночной конкуренции западноевропейские заводы по сборке автомобилей будут и далее игнорировать потенциальную экономию, которая дает переход на систему производства компонентов с нулевым уровнем запасов.

Благодаря гибкой специализации японские компании в состоянии удовлетворять потребности международных рынков, производя на каждом крупном рынке популярные на нем модели. Некоторые автомобили еще и экспортируются на другие рынки для удовлетворения узкоспециализированного спроса. Например, "Хонда" разрабатывает и производит автомобили "Аккорд" с кузовами "купе" и "универсал" исключительно в Мэрисвилле, Огайо, США, а затем экспортирует некоторые из них в Японию, где они продаются как импортные американские автомобили высшего класса 71/. В этом смысле "Хонду Аккорд" нередко называют "мировым автомобилем", однако это весьма сильно отличается от фордовской концепции мирового автомобиля (см. вставку XIV.2 выше). Точно так же компания "Ниссан" производит в Соединенном Королевстве модели, предназначенные для Западной Европы, и ежегодно экспортирует небольшое число автомобилей в Японию.

---

69/ Более подробную информацию см. David Sadler, "The geographies of just-in-time: Japanese investment and the automotive components industry in Western Europe," Economic Geography, vol. 70, No. 1 (January 1994), pp. 41-59.

70/ Philip N. Jones and John North, "Japanese motor industry transplants: the West European dimension," Economic Geography, vol 67, No. 2 (April 1991), p. 118.

71/ Эта экспортная продукция производится с правосторонним рулем специально для Японии, где существует левостороннее движение. Японским компаниям не составляет труда собирать на одной поточной линии автомобили с левосторонним и правосторонним рулем, что никогда не делается негибкими массовыми производителями в Северной Америке.

Фирма "Тоёта", как и другие японские компании, вслед за ней перешедшие к гибкой специализации, представляет серьезную угрозу для массовых производителей, точно так же, как Генри Форд десятилетия назад представлял угрозу для ремесленных производителей. В 1950 году Япония производила всего 0,3 процента от общего числа производимых в мире автомобилей. К 1960 году на долю Японии приходилось 17,8 процента мирового рынка, а 20 лет спустя Япония обогнала Соединенные Штаты, став ведущим производителем пассажирских автомобилей в мире, и на ее долю приходится 25,5 процента совокупного мирового производства 72/. Сегодня компания "Тоёта" в Японии остается ведущей фирмой в этой отрасли, устанавливающей стандарты, о достижении которых другие производители могут пока только мечтать. Конкуренция с продукцией города Тоёта-сити оказывает влияние на производительность труда и качество продукции заводов во всем мире, но особенно сильно это влияние ощущается в Японии, где более слабые производители не могут отгородиться от "Тоёты" импортными барьерами, и в Северной Америке, где протекционистские ограничения носят менее жесткий характер, чем в Западной Европе. Низкие показатели деятельности западноевропейских компаний являются отражением сохраняющейся ориентации на методы массового производства в сочетании - в некоторых случаях - с элементами ремесленного производства 73/.

В конце 80-х годов-начале 90-х годов произошло выравнивание средних уровней производительности труда и особенно качества. Однако в среднем западноевропейские заводы по-прежнему отстают в этом отношении от заводов в Северной Америке, а североамериканские заводы - от японских (см. диаграммы XIV.5 и XIV.6). Отставание Западной Европы и Северной Америки от наилучших производителей еще более значительно, поскольку "Тоёта" продолжает добиваться уровней производительности труда и качества, намного превышающих средние показатели по отрасли для Японии. Этот низкий уровень производительности труда и качества в сочетании с высокими транспортными издержками дает основание предположить, что в случае снижения Японией распределительных барьеров для импортируемой продукции вряд ли произойдет значительное увеличение импорта из Западной Европы и Северной Америки.

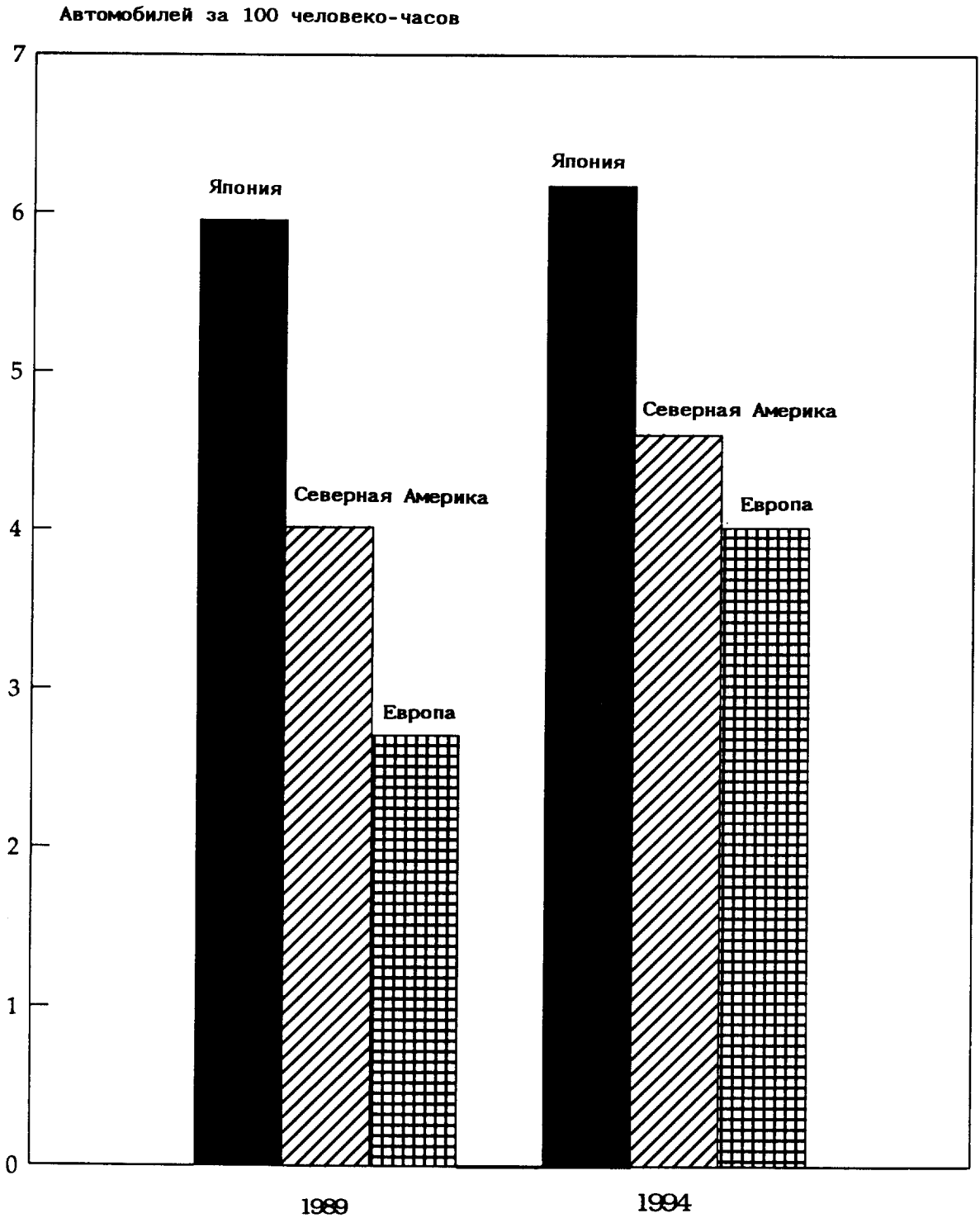
---

72/ Эти данные взяты из Stuart Sinclair, The World Car: The Future of the Automotive Industry (New York, Facts on File Publications, 1983, pp. 4 and 92.

73/ После того, как компания "Форд" приобрела завод "Ягуар" в Соединенном Королевстве, она обнаружила, что производительность и качество находятся на низком уровне в результате существования "архаичных методов работы, таких, как жесткие классификации должностей и система работы по сдельной ставке, позволяющая рабочим раньше уходить с работы, после того как они сделали свою производственную норму". Эти методы характерны не для массового производства, а для ремесленного; см. "Ford's Jaguar bet: payoff isn't close", The New York Times, 21 April 1992, p. D1.

/...

Диаграмма XIV.5. Заводы по сборке автомобилей: производительность

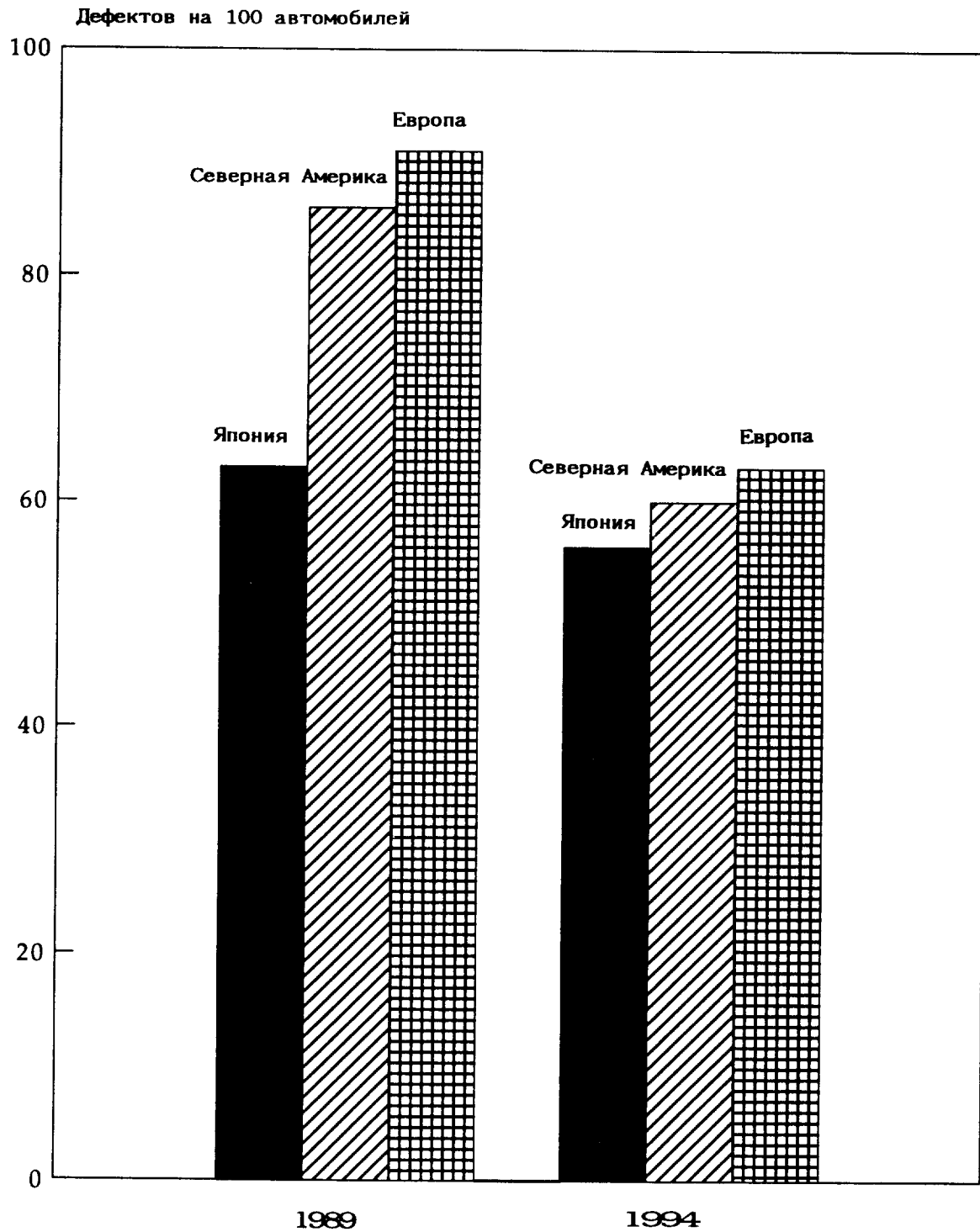


Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных обследования Дж.П. МакДафи и Ф. Пила, приведенных в Alex Taylor, "New ideas from Europe's automakers", Fortune (December 1994), p. 160.

Примечание: Данные скорректированы на разницу в размерах и сложности моделей.



Диаграмма XIV.6. Заводы по сборке автомобилей: качество



Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных обследования Дж.П. МакДафи и Ф. Пила, приведенных в Alex Taylor, "New ideas from Europe's automakers", *Fortune* (December 1994), p. 160.

Примечание: Данные не скорректированы на разницу в серьезности дефектов.

В ответ на угрозу со стороны японского автомобилестроения североамериканские производители вначале приняли меры по автоматизации своего массового производства, инвестировав средства в роботизацию производства, станки с числовым программным управлением (ЧПУ) и автоматизированные управляемые машины (АУМ). Самой сильной в финансовом отношении компанией Северной Америки была фирма "Дженерал моторз", и поэтому она осуществила наиболее крупные капиталовложения: в период с 1980 по 1987 год инвестиции в модернизацию старых и строительство новых предприятий составили 42 млрд. долл. США. Результаты этой деятельности для рабочих и руководства были далеко не удовлетворительными. В 1988 году компания обнаружила, что на одном из ее наиболее автоматизированных предприятий производительность труда и качество производимых автомобилей находятся на более низком уровне, чем на "Нумми" - совместном предприятии с участием "Тоёты", расположенном в городе Фримонт, Калифорния, отличающемся трудоемким производством 74/. Как было установлено исследователями из Международной автомобильной программы Массачусетского технологического института, в отличие от "Дженерал моторз" компания "Форд" в ответ на обострение конкурентной борьбы основной упор сделала на организационных изменениях; перейдя к гибкой специализации, компания достигла уровней качества и производительности труда, сопоставимых с существующими на японских предприятиях Северной Америки 75/.

Сборочный завод в городе Линден, Нью-Джерси, был одним из производств, автоматизированных компанией "Дженерал моторз" в середине 80-х годов. Компания увеличила число роботов на заводе с одного до 219 и осуществила инвестиции в другое автоматизированное оборудование. Тщательный анализ этого внедрения новой технологии показывает, что организационная структура предприятия, предназначенного для массового производства, осталась неизменной: персонал по-прежнему поляризован на квалифицированных работников и производственных рабочих. Произошло заметное увеличение числа квалифицированных работников и повышение требуемого уровня квалификации. И напротив, число производственных рабочих сократилось, а требуемый уровень их квалификации снизился. Производственные рабочие, не лишившиеся своего места, оказались в подчинении еще более сложных машин, управление и эксплуатация которых осуществляется растущим числом квалифицированных техников 76/.

---

74/ "Factory automation: living with smart machines," The Economist, (21 May 1988), pp. 79-80.

75/ См. Womack, Jones and Ross, op. cit., p. 244. Авторы исследования МТИ также отмечают, что "компании "Дженерал моторз" и "Крайслер" повысили эффективность своих операций главным образом путем простого закрытия наименее эффективных производств ... вместо того, чтобы повысить эффективность на каждом заводе".

76/ Ruth Milkman and Cydney Pulman, "Technological change in an auto assembly plant: the impact on workers' tasks and skills", Work and Occupations, vol. 18, No. 2 (May 1991), pp. 123-147. Эти выводы в отношении автоматизации завода в Соединенных Штатах удивительно похожи на изложенные Юбертом Шмидтом и Руй дэ Куадрос Карвальо в работе "Automation and labour in the Brazilian car industry", Journal of Development Studies, No. 26 (October 1989), pp. 81-119.

В результате проведенного МТИ обследования сборочных предприятий выявилось, что между автоматизацией и производительностью существует весьма слабая связь, что подтверждается опытом компании "Дженерал моторз" в 80-е годы. Группа МТИ пришла к выводу, что внедрение роботов и другого наукоемкого оборудования в производственный процесс без осуществления организационных преобразований может "в конечном итоге привести к увеличению штата технического и обслуживающего персонала, непосредственно не участвующего в процессе производства, на столь же большое число должностей, на какое удастся сократить число неквалифицированных рабочих, непосредственно участвующих в ручной сборке" 77/. Основной упор в рамках гибкой специализации делается на организации - организации рабочих и организации поставщиков, - и этот метод производства, как правило, отличается меньшим уровнем автоматизации, чем массовое производство. Известный знаток японского автомобилестроения Майкл А. Кузамано разъясняет эту стратегию следующим образом:

"Один из блестящих вкладов руководителей фирмы "Тоёта" ... заключался в том, что к автоматизации следует относиться со скептицизмом. Автоматизация, если она не носила гибкого характера (позволяла легко изменять или перепрограммировать производство для выпуска различных моделей или разновидностей продукции или в ответ на изменение объемов производства), приводила к повышению неэластичности производственных процессов и не отвечала потребностям трудоемких сборочных операций" 78/.

Благодаря внедрению автоматизации лишь в тех случаях, когда это действительно целесообразно, можно сохранить высокий уровень капиталотдачи при повышении производительности труда и поддержании гибкости производственных процессов.

Существенное влияние на темпы преобразований и географическую структуру рабочих мест оказывает политика правительства в области торговли и инвестиционной деятельности. На практике проводимая политика неизбежно носит неоднородный характер, однако Западная Европа в большей степени, чем Северная Америка, использует меры протекционистской защиты. Члены Европейского союза ограничивают совокупный импорт из Японии общей долей, не превышающей 10-11 процентов совокупных продаж автомобилей в ЕС. И если Соединенное Королевство положительно относится к инвестициям Японии, то большинство западноевропейских стран не поощряет их. Компания "Ниссан", первая японская автомобилестроительная фирма, открывшая сборочное предприятие в Соединенном Королевстве, начала производство в 1986 году при 20-процентном уровне местного компонента. Шесть лет спустя уровень местного компонента в продукции "Ниссан" превышал 80 процентов, и компания имела 195 западноевропейских поставщиков. Два японских предприятия, недавно открытых в Соединенном Королевстве компаниями "Хонда" и "Тоёта", предпринимают еще более

---

77/ См. Womack, Jones and Ross, op. cit., p. 94.

78/ Michael A. Cusamano, "The limits of lean," Sloan Management Review, vol. 35, issue 4 (summer 1994), p. 30.

активные шаги по увеличению доли местного компонента. При открытии завода "Тоёты" в декабре 1992 года доля западноевропейского компонента составляла 60 процентов, причем компания обязалась в течение двух лет довести ее до 80 процентов 79/.

Согласно прогнозам, приходящаяся на японские компании совокупная доля рынка в Западной Европе составит в 1999 году, т.е. за год до либерализации автомобильного рынка Западной Европы, 16 процентов. Еще не ясно, будет ли включаться в согласованную квоту японского экспорта экспорт автомобилей, произведенных японскими предприятиями в Северной Америке 80/.

В отличие от Западной Европы, в Северной Америке Японии было разрешено захватить 22 процента внутреннего рынка, прежде чем в 1981 году были согласованы ограничительные квоты (в форме добровольных экспортных ограничений). В Северной Америке от сборочных предприятий не требуется обеспечить определенную долю местного компонента, так что японским производителям удалось легко преодолеть торговые барьеры путем переноса сборочных операций в страну сбыта и повышения со временем доли местного компонента.

Ограничения на потоки международной торговли и прямых иностранных инвестиций в краткосрочной перспективе помогают сохранить рабочие места, однако они также сдерживают переход от массового производства к гибкой специализации, подрывая в долгосрочной перспективе конкурентоспособность и уровень занятости.

В целом гибкая специализация ведет к повышению производительности, что предполагает сокращение числа занятых в автомобильной промышленности. Вместе с тем в условиях сохраняющегося массового производства автотранспортных средств потери рабочих мест в промышленно развитых странах были бы еще больше. Уже несколько лет назад производство автомобилей, носящее вполне отработанный характер, созрело для перевода - вслед за производством тостеров и микроволновых печей - в страны с дешевой рабочей силой: сначала в Японию, а затем в Республику Корею, Мексику, Малайзию и другие новые индустриализованные страны. Однако переход к гибкой специализации позволит промышленно развитым странам сохранить свои автомобильные отрасли. В силу действия эффекта масштаба производство будет по большей мере сосредоточено на крупных потребительских рынках, включая емкие рынки в развивающихся странах, таких, как Бразилия и Мексика. В то же время в условиях гибкой специализации странам с дешевой рабочей силой и узкими рынками будет всё труднее производить автомобильные компоненты на экспорт или собирать автомобили для внутреннего потребления по разумной цене 81/.

---

79/ См. Sadler, op. cit., pp. 45-46; и "The enemy within", The Economist (12 June 1993), pp. 67-68.

80/ Mark Mason, "Elements of consensus: Europe's response to the Japanese automotive challenge", Journal of Common Market Studies, vol. 32, No. 4 (December 1994), pp. 433-453.

81/ Kurt Hoffman and Raphael Kaplinsky, Driving Force: The Global Restructuring of Technology, Labor, and Investment in the Automobile and Components Industries (Boulder, Colorado, Westview Press, 1988).

## Обработка данных

Под обработкой данных понимается систематическая организация, запись, передача и использование информации. Эта отрасль, как и транспорт, стара как сама цивилизация <sup>82/</sup>. Однако в отличие от автомобилестроения в области обработки данных технический прогресс предшествует организационным изменениям и модификации навыков и, в свою очередь, влияет на организацию работы и характер требуемых в данной отрасли навыков.

В любом обществе клерки и писцы, занимавшиеся обработкой данных, пользовались большим уважением, поскольку обладали навыками и уровнем образования, намного превышающим уровень их современников. На протяжении тысячелетий инструменты для обработки данных были простыми: предмет, которым можно было писать, и предмет, на котором можно было писать. Первая машина для облегчения обработки данных - счеты - была изобретена более пяти тысяч лет назад; к периоду средневековья она получила широкое распространение во всей Азии, Африке и Западной Европе. Эта удивительная машина была предшественником современного компьютера, однако дальнейшее развитие механизация получила лишь в конце XIX века, когда появились механические пишущие машинки, кассовые аппараты и арифмометры.

За механическим этапом обработки данных последовал электромеханический этап (1920-1960 годы), в ходе которого появились калькуляторы, электрические пишущие машинки, машины сортировки банковских чеков, а также системы, работавшие на перфокартах и бумажных лентах. После этого произошла компьютерная революция, в ходе которой быстро появились друг за другом первое поколение цифровых компьютеров (на базе электронных ламп), второе поколение компьютеров (на базе полупроводников), штриховые коды, магнитные ленты для хранения информации (заменившие перфокарты), третье поколение компьютеров (на базе микросхем), магнитные диски (все больше вытесняющие магнитные ленты), факсимильные аппараты, видеотерминалы, оптические сканирующие устройства, микрокомпьютеры и оптические диски для хранения информации (постоянные запоминающие устройства на компакт-дисках, широко известные как КД-ПЗУ). Быстрыми темпами продолжается прогресс в области миниатюризации, повышения скорости и снижения стоимости компьютеров, а также повышение эффективности и снижения стоимости оптических сканирующих устройств.

За последние четверть века все больше внимания в области обработки данных уделялось переводу информации в числовую форму для ее преобразования в поддающиеся компьютерной обработке файлы. По мере того как в 80-е годы компьютеры в Северной Америке получили повсеместное распространение, спрос на обработку данных возрос. Компании стали все чаще обращаться к внешним фирмам в качестве альтернативы набору и подготовке большого числа операторов по вводу данных. Для снижения уровня расходов на рабочую силу некоторые фирмы начали пересылать воздушным транспортом большие партии необработанных данных непосредственно от покупателя зарубежной компании, занимающейся обработкой данных. Затем документы вводились в компьютер, и магнитная лента с компьютерными файлами доставлялась авиапочтой клиенту. Эта процедура по-прежнему используется в случаях, когда телекоммуникационная связь

---

<sup>82/</sup> Подробную информацию об истории этой отрасли см. в United States Congress, Office of Technology Assessment, Automation of America's Offices (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1985), chapter 1.

ненадежна или когда вопрос оперативности не имеет большого значения. Однако все чаще необработанные данные пересылаются за рубеж по кабельной или спутниковой связи с применением высокоскоростных средств передачи изображения 83/. После этого данные вводятся в компьютер и в интерактивном режиме передаются назад по той же телекоммуникационной линии, в результате чего время передачи данных в оба конца сокращается до нескольких часов вне зависимости от географического расстояния между местом расположения фирмы, которая осуществляет обработку данных, и клиентом.

За несколько коротких десятилетий технический прогресс кардинально изменил индустрию обработки данных. Современные средства связи и компьютеры позволяют в погоне за дешевой рабочей силой перенести функциональные отделы торгово-промышленных компаний в удаленные в географическом отношении точки, в том числе за рубеж.

На пути торговли компьютерными услугами практически не существует барьеров, так что страны с дешевой рабочей силой могут, в принципе, экспортировать широкий ассортимент услуг, включая обработку данных, услуги по автоматизированному проектированию и производству, географические информационные системы (ГИС) и услуги в области программирования (разработка программного обеспечения). На практике экспорт компьютерных услуг из стран с дешевой рабочей силой ограничивается в основном вводом и обработкой данных. Кроме того, такие страны, как Индия и Венгрия, экспортируют также компьютерные услуги в области программирования. Упор делается на трудоемкие услуги, не требующие высокой квалификации, где снижение уровня расходов на заработную плату имеет большее значение, чем непосредственные контакты с клиентами.

Даже в области обработки данных процесс глобализации продвинулся не очень далеко, несмотря на очевидную привлекательность англоговорящих стран с грамотной рабочей силой, низкими ставками заработной платы и прекрасными сетями связи. Хотя компании все чаще передают функции обработки данных внешним подрядчикам, эта работа выполняется, как правило, в той же стране - и даже в том же городе, - где находится компания-клиент 84/. Низкие темпы реорганизации географической структуры индустрии обработки данных объясняются рядом причин.

Во-первых, при торговле электронными услугами, в отличие от материальных товаров, чрезвычайно важное значение имеют вопросы конфиденциальности и безопасности. Благодаря современным средствам связи и практически мгновенной передаче изображения клиент, расположенный на другом конце земли, в электронном пространстве находится не дальше, чем клиент, расположенный в непосредственной близости в физическом пространстве, так что расстояние между географическими

---

83/ Передачу изображения иногда называют сканированием, однако в отличие от сканирования с оптическим распознаванием символов (ОПС) она не позволяет получить информацию в пригодной для компьютерной обработки форме. В качестве примера передачи изображения можно привести факсимильную передачу по телефонной сети (факс).

84/ Marie Howland, "Technological change and spatial restructuring of data entry and processing services", Technological Forecasting and Social Change, vol. 43, No. 1 (March 1993), pp. 185-196.

точками практически не влияет на общие сроки обработки данных. Однако даже несмотря на то, что компании вполне готовы, и даже стремятся, отправлять компоненты для сборки на зарубежные предприятия, они нередко неохотно идут на отправку своих данных для обработки в удаленном месте. Потерю рубахи или игрушки нельзя сравнить с потерей "гроссбуха", заявления о покрытии медицинских расходов, банковского или страхового счета клиента. В отличие от материальной продукции обработанные данные нередко имеют жизненно важное значение для компании и подвержены злоупотреблению, так что потенциальный ущерб в связи с утратой контроля может быть значительным.

Во-вторых, издержки в связи с децентрализацией могут превышать преимущества сокращения расходов на заработную плату. Именно этими издержками объясняется наблюдающаяся инерция компаний в других областях. Например, компании могли бы сократить свои потребности в производственных помещениях путем введения сменной работы или предоставления сотрудникам разрешения работать на дому, однако обычно этого не делается. Можно предположить, что увеличение расходов в связи с координацией работы во времени или пространстве превышает любую экономию на арендной плате. Точно так же многие компании могли бы арендовать помещения по более низким ценам, если бы немедленно выехали из районов с высоким уровнем арендной платы, однако они предпочитают не менять своего традиционного адреса. И в этом случае они считают, что выгоды, которые дает нахождение компании по ее нынешнему адресу, такие, как доступ к предложению рабочей силы или контакты с другими фирмами, перевешивают любую экономию от переезда в другое место.

В-третьих, руководство не располагает полной информацией о материально-техническом обеспечении зарубежных предприятий по обработке данных и может недооценивать результаты или переоценивать связанные с этим расходы. Однако это заставляет задуматься над тем, почему многочисленные поставщики таких услуг не сумели убедить потенциальных клиентов в своей способности производить качественный продукт со значительной экономией.

Широко распространено мнение о том, что электронная обработка данных относится к числу развивающихся отраслей, однако практически не имеется данных, подтверждающих или опровергающих это утверждение. В Соединенных Штатах, которые по емкости рынка сбыта этих услуг намного превосходят другие страны, результаты переписи отраслей сферы услуг показывают, что число занятых выросло со 183 422 человек в 1982 году до 234 356 человек в 1987 году и 265 516 человек в 1992 году <sup>85/</sup>. Судя по этим данным, среднегодовые темпы роста занятости в Соединенных Штатах несколько снизились с 5,0 процента в 1982-1987 годах до 2,5 процента в 1987-1992 годах. В то же время компании Соединенных Штатов, а также Канады, Англии и Японии начали все активнее привлекать зарубежные фирмы по обработке данных в таких странах, как Ирландия, Шотландия, Шри-Ланка, Индия, Китай, Филиппины, Мексика и страны Карибского бассейна. В качестве потенциальных мест обработки данных всерьез рассматриваются Восточная Европа, Южная Америки и Африка.

---

<sup>85/</sup> Эти данные касаются заведений, специализирующихся на компьютерной обработке и подготовке данных (SIC 7374), и, таким образом, не включают сотрудников подразделений, занимающихся обработкой данных в государственных и других учреждениях. Существование в Соединенных Штатах наиболее высокого спроса на услуги по обработке данных объясняется большим числом компьютеров в этой стране, а также тем, что именно мощность компьютеров обуславливает спрос на перевод данных в числовую форму.

Достоверных статистических данных об общей численности лиц, занятых вводом и обработкой данных на офшорных предприятиях, не существует. Оценки на 1989 и 1990 годы варьируются от всего 8000 до более 40 000 человек 86/. Цифра в 8000 человек, несомненно, слишком мала, поскольку известно, что только на Филиппинах в настоящее время на офшорных предприятиях обработки данных занято 5000 человек 87/. К началу 90-х годов обработка данных заняла важное место и в экономике стран Карибского бассейна: на Ямайке в этой отрасли занято 2500 человек, на Барбадосе - 1200 человек, а на небольших островах Сент-Люсии и Гренады - 88 и 150 человек, соответственно 88/. По оценкам 1988/89 года, в Индии - еще одном "экспортере" услуг по вводу данных - общая занятость "в области компьютерного программного обеспечения и компьютерных услуг, включая лиц, нанятых пользователями, варьировалась от примерно 7000 до 20 000 сотрудников" 89/, так что и в этой стране офшорный ввод данных, по-видимому, обеспечивал работой несколько тысяч операторов.

До 80-х годов офшорной обработки данных в развивающихся странах не существовало, так что темпы роста этой деятельности впечатляющи. Правительства многих стран уже начинают рассчитывать на то, что эти темпы роста сохранятся и в будущем; они поощряют развитие этой отрасли путем предоставления финансовых стимулов и создания дорогостоящей инфраструктуры телекоммуникаций в попытке создать современные рабочие места для своей рабочей силы. Дополнительную привлекательность этому придает тот факт, что этими предприятиями нередко владеют и управляют местные предприниматели. Как на Филиппинах, так и на Ямайке подавляющее большинство фирм, занимающихся вводом данных, принадлежит местным владельцам; с другой стороны, на Барбадосе и Сент-Люсии все они являются филиалами иностранных компаний 90/.

---

86/ Ruth Pearson and Swasti Mitter, "Employment and working conditions of low-skilled information-processing workers in less developed countries", International Labour Review, vol. 132, No. 1 (1993), p. 56; The Services Group, "Opening the information industry marketplace", report prepared for the Caribbean Unit of the World Bank (Arlington, Virginia, 10 February 1994), p. 1-1.

87/ Thierry Noyelle, "Computer software and computer services in five Asian countries", Services in Asia and the Pacific: Selected Papers, vol. 1 (United Nations publication, Sales No. 91.II.D.14), pp. 100-101.

88/ Larry Willmore, "Export processing in the Caribbean: the Jamaican experience," Cepal Review, No. 52 (April 1994), pp. 91-104; Howland, op. cit., p. 187; Larry Willmore, "Export processing in Saint Lucia: ownership, linkages and transfer of technology", Bulletin of Eastern Caribbean Affairs (June 1995).

89/ См. Noyelle, op. cit., pp. 92-93.

90/ Информацию об участии местных предпринимателей в офшорной обработке данных на Филиппинах см. в Noyelle, op. cit., pp. 100-101; на Ямайке см. в Willmore, "Export processing in the Caribbean..."; на Сент-Люсии см. в Willmore, "Export processing in Saint Lucia..."; и на Барбадосе см. в Howland, op. cit., p. 187.



Повышение спроса на базы данных в пригодной для компьютерной обработки форме ведет к увеличению объема работы в отрасли ввода данных. Одним из последних примеров этого является перевод информации из телефонных книг на постоянные запоминающие устройства на компакт-дисках (КД-ПЗУ). Телефонные компании постоянно обновляют пригодные для компьютерной обработки файлы, содержащие информацию по всем абонентам; для записи этих файлов на компьютерные диски или предоставления к ним доступа в интерактивном режиме не требуется никакой их дополнительной обработки. Некоторые компании, такие, как "Найнекс" в северо-восточной части Соединенных Штатов и "Бритиш телеком" и другие компании в Западной Европе, предлагают этот вид услуг, однако в большинстве стран мира пользователи должны выискивать номера в телефонных книгах или пользоваться услугами телефонной справочной службы 91/. Однако сейчас у все большего числа этих пользователей появляется возможность приобрести справочную информация в виде КД-ПЗУ, выпущенных независимыми компаниями на базе телефонных книг (см. вставку XIV.3).

#### Вставка XIV.3. Телефонные справочники на КД-ПЗУ a/

Ни телефонная книга, ни помощь справочной службы не позволяют пользователю задействовать все возможности телефонного справочника. Предположим, например, что человек знает только адрес или часть адреса и хочет узнать имя и номер телефона лица, проживающего по этому адресу. Или предположим, что компания, занимающаяся прямым сбытом, хочет узнать имена, адреса и телефонные номера всех жителей конкретного дома или района. Если информация хранится в интерактивном доступе или на КД-ПЗУ, можно осуществлять сортировку и поиск данных не только по имени, но и по любому логическому значению или комбинации значений, таких, как адрес, город, штат или провинция, почтовый индекс, фирменное наименование, отраслевая классификация или номер телефона.

Возникло множество компаний, занимающихся переводом справочной информации с телефонных книг на КД-ПЗУ и предлагающих этот товар рядовому потребителю. Одной из наиболее успешно функционирующих компаний является "Про КД", базирующаяся в штате Массачусетс компания, которая пользуется услугами 450 операторов по вводу данных в Пекинском университете авиации и воздухоплавания в Китае. На этапе первой обработки данных телефонного справочника вся информация вводится двумя операторами, работающими независимо друг от друга ("двойное впечатывание"), и расхождения

---

a/ Приводимая в настоящей вставке информация взята в основном из "Compact discs: tearing up phone-books", The Economist (14 January 1995), p. 71; и Dom Pancucci, "Quick answers," Telecom World (March 1992), pp. 42-43.

---

91/ См. "Compact discs: tearing up phone-books", The Economist (14 January 1995), p. 71; "Price war planned on Europe's phone discs", Information World Review, No. 90 (March 1992), pp. 1 and 3; and Dom Pancucci, "Quick answers", Telecom World (March 1992), pp. 42-43.

направляются для исправления третьему оператору. Обновленные варианты справочника готовятся путем в печатывания телефонных номеров новых абонентов, после чего остальная информация пересматривается лишь при наличии изменений. Однако информация меняется довольно часто; в случае компании "Бритиш телеком" число изменений достигает примерно 200 000 в неделю.

Компания "Про КД" предлагает пять дисков КД-ПЗУ со справочной информацией по Соединенным Штатам, содержащие данные по более чем 72 миллиона жителей и 11 миллионов торгово-промышленных предприятий, которые скопированы с "белых" и "желтых" страниц примерно 5000 телефонных справочников. Весь пакет ежеквартально обновляется и продается всего за 149 долл. США с правом бесплатного получения одного обновленного варианта, хотя преysкурантная цена составляет 299 долл. США. "Про КД" предлагает аналогичные пакеты по Австралии и Канаде и в настоящее время готовит такой же пакет по Соединенному Королевству, рассчитывая продавать его дешевле, чем КД-ПЗУ, предлагаемый "Бритиш телеком".

По мере того как компьютеры получают все более широкое распространение, можно рассчитывать на дальнейшее увеличение объема собираемых и используемых данных. Однако по мере того, как все большее число данных с самого начала вводится в числовой форме уже в момент совершения операции, можно ожидать сокращения возможностей офшорного ввода данных в странах с дешевой рабочей силой. Например, телефонные компании ведут постоянно обновляемый список абонентов. Они могут продавать эту базу данных клиентам без ввода дополнительных данных по гораздо более низкой цене, чем независимые компании, которые покупают телефонные книги и вручную вводят всю содержащуюся в них информацию. Предложение этих услуг по цене, достаточно низкой для того, чтобы вытеснить независимые компании, которые несут значительные фиксированные расходы по вводу новых данных, - лишь вопрос времени.

Другие базы данных также все чаще ведутся исключительно или в основном путем ввода данных на этапе совершения сделки. Например, розничные торговцы вводят в компьютер информацию о кредитных карточках в момент продажи, что устраняет необходимость перепечатывания данных с бумажных квитанций. В банках клиенты сами вводят данные в автоматические кассовые аппараты. Точно так же госпитали представляют страховым компаниям заявки на покрытие расходов на компьютерных дисках, суды регистрируют информацию по судебным делам с помощью текстового процессора, а библиотеки ставят на новые книги штриховые коды и вводят их в электронную "картотеку" 92/. В последнее время пассажиры некоторых авиалиний начали вместо билетов предъявлять номера бронирования или пластиковые "умные карточки", что резко сократило потребность во вводе данных вручную.

Еще одним фактором, обуславливающим снижение спроса на ввод данных вручную, является снижение цен на устройства оптического распознавания символов (ОРС) и повышение их надежности. Эти устройства еще не в состоянии распознавать без значительного коэффициента ошибок мелкий шрифт, которым печатаются выпускаемые на папиросной бумаге телефонные книги, или неразборчивый почерк, однако

прогнозируется, что обе эти проблемы будут решены до 2000 года 93/. Прогресс в этой области достигается за счет повышения качества изображения, фильтрации для устранения фоновых "шумов", таких, как помарки и пятна, и, что особенно важно, создания программного обеспечения, обучающего сканирующие устройства ОРС правилам и "знаниям", которые позволяют сканерам учитывать содержание текста и повышают качество "решений" о выборе знака.

Уже сегодня в сканирующих устройствах ОРС используются правила и программы проверки правописания для автоматического исправления многих ошибок при распознавании символов. Например, сканирующее устройство может распознать набор знаков как слова "постиница", однако исправить его на слово "гостиница" после автоматической проверки правописания. Возможно также непонятное написание адреса: либо как 1144 Broad St., либо как 1144 Broadway. Проверка последовательности в написании названия улицы и номера дома, номера телефона или почтового индекса может позволить сделать однозначный правильный выбор, устранив необходимость в дорогостоящем взаимодействии человека и машины. Этот процесс называется "интеллектуальным" распознаванием символов, или "интеллектуальным" ОРС, и является одним из главных направлений технических исследований на данном этапе 94/. Число допускаемых "интеллектуальным" ОРС ошибок никогда не будет сведено к нулю, и поэтому всегда будет требоваться участие человека. Поскольку стандартная машинописная страница - это примерно 1500 знаков, то даже коэффициент ошибки в 0,1 процента означает 1-2 ошибки на страницу. Когда сканирующее устройство ОРС не в состоянии однозначно распознать символ, его видеобразное изображение может быть наложено на группу уже распознанных знаков. Затем оператор-человек может впечатать этот знак 95/.

Быстрое развитие технологии ОРС ведет к резкому сокращению потребности во вводе данных вручную. Хорошим примером является автоматизация ввода данных в "Эйвоне", широко известной компании по прямому сбыту, базирующейся в Соединенных Штатах, в которой 450 000 сотрудников по продажам ежедневно оформляют около 50 000 заказов 96/. Каждая сбытовая брошюра фирмы "Эйвон" содержит в среднем 40 страниц, так что компания обрабатывает около 2 млн. страниц в день. Раньше эту работу выполняли 160 операторов, которые вручную впечатывали заполненную от руки информацию, а затем сканировали оставшуюся часть каждой брошюры при помощи ОРС. Сегодня высокоскоростные сканирующие устройства, способные обработать 5000 страниц в час, считывают вписанную от руки информацию вместе со шрифтовыми кодами и другими удобочитаемыми знаками с каждой страницы. После этого изображение вписанных от руки алфавитно-цифровых знаков распознается программой "интеллектуального" ОРС.

---

93/ John Schneider, "The future of OCR in document processing," Inform, vol. 7, No. 7 (July 1993), pp. 18-24.

94/ Wei Sun and others, "Intelligent OCR processing", Journal of the American Society for Information Science, vol. 43, No. 6 (July 1992), pp. 422-431.

95/ Don Keller, "High-speed OCR systems have flexibility and accuracy", Document Image Automation, vol. 13, No. 1 (spring 1993), pp. 28-29.

96/ "Autamtaed data entry at Avon", IMC Journal, vol. 28, No. 4 (July-August 1992), pp. 26-27.

В течение первого года использования "Эйвоном" программы "интеллектуального" ОРС обеспечивалась 98-процентная точность при нулевом уровне замены. Иными словами, лишь 2 процента написанных от руки буквенно-цифровых символов приходилось направлять операторам для исправления, и конечный продукт был практически безошибочен. Переход на использование "интеллектуального" ОРС уменьшил число ошибок при отгрузке товаров и значительно сократил потребности в сотрудниках-операторах. Кроме того, функции оператора изменились с ввода данных на исправление данных. Производительность операторов ОРС намного превышает производительность операторов, осуществляющих ввод данных вручную, однако ничто не указывает на то, что новая технология требует более высокого уровня квалификации. На деле, как сообщает один из административных сотрудников фирмы "Эйвон", "интеллектуальная" программа ОРС "позволила сократить период подготовки с недель до дней, поскольку ее очень легко освоить" 97/.

Простые системы ОРС могут в настоящее время обеспечивать степень точности свыше 99 процентов для чистого изображения текста, отпечатанного самыми разными шрифтами. Записи от руки, использование мелких или декоративных шрифтов, грязное изображение или неправильно расположенные страницы сбивают сканирующее устройство ОРС. "Интеллектуальные" ОРС в меньшей степени подвержены этому, и ожидается, что в ближайшие пять лет их использование позволит достичь почти 100-процентной точности практически для любого текста. Когда это произойдет, ОРС полностью вытеснит ввод данных вручную.

Технический прогресс привел к появлению электронной обработки данных и вселил большие надежды в страны, изыскивающие новую продукцию для экспорта на мировые рынки. Теперь технический прогресс уничтожает те самые места работы, которые он совсем недавно создал. В самом ближайшем будущем операции по вводу данных в основном будут производиться на этапе осуществления операций. Все меньше данных будут изначально заноситься на выпущенные типографским способом формы, требующие дальнейшей обработки; существующие печатные формы будут обрабатываться сканирующими устройствами с "интеллектуальными" ОРС. Применение этих новых технологий приведет к тому, что функции обработки данных в целом практически не будут передаваться внешним подрядчикам и уж во всяком случае практически или совершенно не будут передаваться зарубежным предприятиям. Функциональные подразделения контор вновь сольются с их штаб-квартирами, в которых будет занята небольшая, но высокопроизводительная группа сотрудников по обработке данных. Высокий уровень производительности в области обработки данных будет результатом не высокой квалификации, а, скорее, сканирующих устройств с "интеллектуальными" ОРС. Сотрудники, работающие на этом оборудовании, будут получать ничуть не большую профессиональную подготовку, чем "традиционные" операторы, впечатывающие данные в компьютеры, а, возможно, и гораздо меньшую.

Уничтожая рабочие места, технический прогресс одновременно открывает и новые возможности в плане трудоустройства. Эти возможности возникают тремя различными способами. Во-первых, объем производства в этой отрасли не является фиксированным; скорее, он увеличивается вследствие сокращения расходов. Современные компьютеры и сканирующие устройства уменьшают удельную трудоемкость продукции по сравнению с нормативом, существовавшим при использовании электрических пишущих машинок и

калькуляторов, и тем более по сравнению с "наилучшим уровнем" в эпоху гусиных перьев и счётов; однако сегодня обрабатывается гораздо больше данных, чем это было бы возможно в отсутствие технического прогресса. Увеличение объема производства в значительной степени сводит на нет отрицательное воздействие роста производительности труда на число рабочих мест.

Во-вторых, новая технология требует новых машин (компьютеров, сканирующих устройств, телекоммуникаций) и программного обеспечения для их использования. Все это обуславливает появление новых рабочих мест в отраслях, обеспечивающих вводимые ресурсы для обработки данных. В-третьих, резкое сокращение расходов на обработку данных выливается в снижение производственных издержек во всех отраслях экономики, что стимулирует производство и занятость. Наличие обширной и своевременной информации о товарно-материальных запасах и розничных продажах позволяет заводам снизить уровень своих запасов полуфабрикатов и сырья, незавершенного производства и готовых изделий и добиться вследствие этого экономии расходов. На финансовые услуги техническая революция в области обработки данных оказала еще большее воздействие. Один исследователь 98/ дает следующую оценку:

"С 1964 года реальный уровень расходов на запись, передачу и обработку информации (включая финансовую информацию) упал более чем на 95 процентов. Это огромное снижение себестоимости удешевляет регистрацию и обработку торговых операций, регулирование портфелей ценных бумаг и сведение лиц, нуждающихся в капитале, с теми, кто предлагает этот капитал".

В результате этого в последние три десятилетия как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах резко возросло предложение банковских и других финансовых услуг.

Несмотря на возникновение новых рабочих мест взамен ликвидированных, технический прогресс редко бывает безболезненным. Новые рабочие места могут находиться в совершенно других районах или требовать совсем другого набора навыков по сравнению с устаревшими местами работы. По мере развития в развивающихся странах процесса либерализации торговых и инвестиционных барьеров появятся новые сравнительные преимущества в области информационных технологий; новые возможности трудоустройства в таких отраслях, как обработка данных, могут в будущем возникать как в результате расширения внутренних рынков финансовых услуг и продуктов, так и вследствие положения страны как экспортера услуг с дешевой рабочей силой.

---

98/ T. F. Huertas, "US multinational banking: history and prospects", in Banks as Multinationals, G. Jones, ed. (London, Routledge, 1990), chap. 13; cited in Peter Dicken, Global Shift: The Internationalization of Economic Activity, second edition (New York and London, The Guildford Press, 1992), p. 361.

### Выводы и рекомендации

Сегодня развитые страны переживают период кардинальных преобразований в отраслевой структуре их экономики, поскольку технический прогресс ведет к появлению новых отраслей и новой продукции. Высокими темпами идет прогресс в области информационных технологий, экологических и биотехнологий и в области новых материалов. В то же время пересматривается и организация НИОКР, а также организация труда и рынков рабочей силы.

Технический прогресс и повышение производительности, которое он может обеспечить, имеет чрезвычайно важное значение для активного долгосрочного роста и повышения уровня жизни. Не менее важное значение имеет развитие управленческой деятельности в компаниях и соответствующих социально-экономических учреждениях. Масштабы преобразований, происходящих как в области технологии, так и в области организации, дают основание предположить, что развитые страны, по-видимому, стоят на пороге новой эпохи изменений.

За последние 15 лет как в развитых странах, так и на международном уровне значительно расширились контакты в области НИОКР между компаниями, а также между университетами и промышленностью. Развитие технологии превращается в процесс, зависящий от взаимодействия и сотрудничества между торгово-промышленными предприятиями, правительствами и университетами. В то же время все развитые страны в той или иной степени перешли к новым, гибким методам организации труда для повышения производительности и качества и обеспечения гибкости рыночной деятельности, которая превышает возможности, открываемые традиционным массовым производством.

Технические изменения нередко преобразуют организацию работы и обуславливают изменение набора навыков, необходимых конкретной отрасли, как в случае индустрии обработки данных. И наоборот, существенные организационные преобразования часто стимулируют появление технических нововведений, как, например, в автомобильной промышленности, где на этапе внедрения массового производства в начале двадцатого столетия и сегодня, в период перехода к гибкой специализации, такие изменения привели к огромному повышению производительности труда и предшествовали внедрению новых производственных технологий в ключевых областях.

Различия в структуре инвестиций в новые идеи, а также в материальную базу и развитие людских ресурсов, равно как и расхождения в организации рынков рабочей силы и товарных рынков, привели к тому, что сравнительная отдача от рабочей силы в Западной Европе, Соединенных Штатах и Японии весьма различна.

Относительный успех Японии в области обеспечения технического прогресса и поддержания реального роста заработной платы, низкого уровня безработицы и незначительного разброса в ставках заработной платы отчасти объясняется крупными инвестициями и организацией ее рынков рабочей силы. Один из главных аспектов организации рабочей силы в Японии заключается в том, что производственные отношения, строящиеся на обязанности обеспечивать пожизненную занятость работников, стимулируют сотрудничество между рабочими и руководством компаний. Это позволяет бесконфликтно внедрять новые технологии и обеспечивает равномерное распределение между рабочими и руководством экономического бремени в периоды технических спадов и выгод от подъемов экономики. Обусловленная этим циклическая гибкость расходов на рабочую силу помогает Японии сохранять низкий уровень безработицы. В целом сотрудничество помогает стимулировать долгосрочное повышение производительности труда и поддерживать стабильную занятость.

В отличие от Японии и Западной Европы в Соединенных Штатах за последнее десятилетие образовался значительный разброс между ставками заработной платы в зависимости от уровня образования. Сопоставление опыта Соединенных Штатов с опытом Японии и Западной Европы свидетельствует о том, что этот разброс в уровнях заработной платы не является следствием исключительно технического прогресса. Проблема разброса в ставках заработной платы в Соединенных Штатах является одним из компонентов более общей реакции Соединенных Штатов на обострение международной конкуренции. Соединенные Штаты усилили понижательное давление на ставки заработной платы и уровень занятости и при этом стали уделять меньше внимания инвестициям в материальную базу и развитие людских ресурсов. Повышение гибкости рынка рабочей силы обусловило увеличение числа лиц, работающих на условиях неполной занятости, и ослабило гарантии занятости даже в периоды роста. При этом значение инвестиций в физический капитал и людские ресурсы снизилось. В то же время производственные отношения, достигшие своего расцвета в послевоенный период, начинают ослабевать, однако пока не уступили место новым, более эффективным методам организации рынков труда в экономике в целом.

Проблемы долгосрочной безработицы, существующие в Западной Европе, объясняются не только негибким характером рынков рабочей силы. Они также являются результатом неэффективности товарных рынков, которая тормозит нововведения и рост в секторах сферы услуг, переживающих в Соединенных Штатах период быстрого роста и преобразований, таких, как телекоммуникации, банковское дело, производство кино/теле/видеопродукции и специализированная розничная торговля. В результате этого в Западной Европе ликвидировались рабочие места в обрабатывающей промышленности, но при этом не происходило активного роста в сфере услуг, что, таким образом, вело к увеличению долгосрочной безработицы.

Сравнительный анализ событий в Японии, Западной Европе и Соединенных Штатах показывает, что для реализации потенциальных возможностей новых технологий в дополнение к рациональной макроэкономической политике необходимо проводить политику стимулирования инвестиций как в производственные процессы, так и в производственные технологии. Расширение инвестиций имеет важное значение для совершенствования материальной базы, стимулирования фундаментальных и прикладных НИОКР и повышения качества образования и профессиональной подготовки рабочей силы.

Инвестиционная политика должна дополняться политикой дальнейшего развития организации НИОКР на уровне общества путем установления более тесных и разветвленных связей между компаниями и между промышленностью, университетами и государственными органами.

Слишком часто инвестиционная политика разрабатывается в отрыве от политики в области образования, профессиональной подготовки и рынков рабочей силы. Установление более тесных связей между этими направлениями политики может привести к повышению общей последовательности и эффективности государственных действий. В дополнение к совершенствованию программ подготовки кадров и обеспечению получения учащимися учебных заведений знаний и навыков, необходимых в сегодняшней экономике, следует ориентировать организацию рынков рабочей силы на расширение сотрудничества между рабочими и руководством.

Действующие на товарных рынках положения и ограничения на торговлю и потоки прямых инвестиций могут оказывать серьезное влияние на темпы нововведений, рост и занятость. Ограничения на товарных рынках могут в краткосрочной перспективе способствовать сохранению рабочих мест, однако они также могут тормозить внедрение новых технологий и новых методов организации, подрывая в долгосрочной перспективе конкурентоспособность и занятость.

По сравнению с Западной Европой и Соединенными Штатами в Японии, как представляется, сложились институциональные отношения, облегчающие адаптацию к изменению технической базы и обуславливающие наибольшее повышение производительности и долгосрочную стабильность. Однако Япония столкнется с новыми проблемами в области сохранения этих преимуществ по мере того, как процессы производства в рамках компаний будут приобретать все более глобальный характер, и по мере того, как от решения задачи устранения отставания от передовых в техническом отношении стран ей придется переходить к решению задачи обеспечения дальнейшего технического прогресса.



## Глава XV

### ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

#### Введение

Настоящая глава составлена с учетом нарастающей обеспокоенности в связи с политикой в области социального обеспечения в развитых и развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой. Эта обеспокоенность связана как с объемами ресурсов, которые необходимо мобилизовывать странам в целях социального обеспечения населения, так и с механизмами, посредством которых обеспечивается мобилизация этих ресурсов. По мере возрастания доли зависимых групп населения в его общей численности будет увеличиваться и объем ресурсов, необходимых для обеспечения их благосостояния на любом заданном уровне. Большое значение для обсуждений данной проблематики имеют текущие и продолжающиеся процессы старения. Не меньшее значение имеет и объем пособий. В тех случаях, когда правительства выплачивают пособия в установленном размере вне зависимости от объемов взносов в соответствующие фонды, выплаты по линии социального обеспечения могут являться одним из определяющих факторов поддержания макроэкономической сбалансированности экономики.

На микроэкономическом уровне выплата пособий может являться одним из важных факторов, определяющих отправную цену рабочей силы, а, следовательно, сказываться на уровне безработицы. Она также может оказывать влияние на решения, касающиеся текущих и будущих объемов потребления. Наконец, сбережение средств в целях получения доходов в пожилом возрасте может быть одним из важных источников накопления, воздействующих на формирование рынков капитала и контроль над ними.

В рамках программ социального обеспечения предусматривается предоставление трансфертных доходов в периоды, когда получатели пособий вообще не могут обеспечивать себя доходами или не в состоянии обеспечивать себя ими в адекватном объеме, то есть в детском и пожилом возрасте, в периоды безработицы и заболеваний, а также в случаях инвалидности. Они представляют собой мощное средство перераспределения трудовых доходов между поколениями, живущими на одном и том же временном отрезке. Доходы, перераспределяемые в пользу детей и молодежи, воспринимаются как капиталовложения в человеческий фактор и во все большей мере рассматриваются в качестве ключевой предпосылки экономического роста. Кроме того, эти расходы дают обществу ощутимую отдачу и по другим направлениям. Выплаты в случаях безработицы, инвалидности и болезней и выплаты лицам пожилого возраста способствуют уменьшению неуверенности в завтрашнем дне и рассматриваются в качестве одного из компонентов политики контроля и регулирования спроса, которая внесла вклад в успех экономической политики в странах - членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в период с 1950 по 1973 годы. Сейчас эти воззрения изменились. Более важное место на шкале приоритетов большинства лиц, ответственных за разработку политики, занимают стимулы к предпринимательству, трудовой деятельности, сбережениям и инвестициям, а также к повышению мобильности всех факторов производства. В свою очередь, сами эти динамические силы приводят к росту неопределенности, что со всей очевидностью проявляется в странах с переходной экономикой, в связи с чем возникает необходимость поиска путей к тому, чтобы уменьшить эту неопределенность, а также ослабить противоречия между текущим потреблением, с одной стороны, и экономическим ростом и будущим потреблением, с другой.

Кроме того, в странах с переходной экономикой происходят радикальные изменения существовавших ранее мощных механизмов социального обеспечения, которые приводят к тому, что как отдельные лица, так и экономика в целом сталкиваются с новыми источниками неопределенности, в связи с которыми необходимо создавать новые организационные структуры. Изменения состава семей во всех странах налагают дополнительные ограничения на этот, хотя и традиционный, но распространенный источник гарантированных доходов. В некоторых развивающихся странах большое число детей-сирот и инвалидов, представляющее собой результат эпидемических заболеваний или войн, приводит к созданию новых источников спроса на государственные пособия в целях поддержания уровня доходов.

После разъяснения концепции социального обеспечения в настоящей главе рассматривается ряд источников гарантированных доходов, вопрос о стареющих группах населения, структура планов социального обеспечения, вопрос о распространенности программ социального обеспечения в развивающихся странах, а также соответствующие функции государства и рынка.

#### Что понимается под социальным обеспечением?

Политика в области социального обеспечения касается экономической безопасности отдельных лиц и семей, которая обеспечивается обществом через государственные механизмы. Хотя подобные трансферты в ограниченных масштабах существуют уже очень долгое время, в текущем столетии, особенно в период после 1950 года, значение социального обеспечения возросло. Существующие в настоящее время программы социального обеспечения сформировались на основе планов социального страхования, которые гарантировали работников от некоторых рисков, оказывающих негативное воздействие на их способность обеспечивать себя и своих иждивенцев доходами. Первоначально число прогнозируемых рисков было ограниченным (пожилой возраст, вынужденная безработица и болезни), а объемы пособий увязывались с ранее внесенными взносами. Впоследствии, а именно во второй четверти XX века, в Великобритании и Соединенных Штатах механизмы социального обеспечения были провозглашены одним из средств искоренения нищеты <sup>1/</sup>. Принудительные меры политического характера, социальная солидарность и экономический рост в период после второй мировой войны - позволили претворить эти идеи в жизнь: главным образом - в развитых странах, а также, в определенной степени, - в развивающихся странах. В странах с централизованно планируемой экономикой государство брало на себя широкие полномочия в плане уменьшения неопределенности и социального обеспечения <sup>2/</sup>. В конечном счете программы социального обеспечения приняли свои нынешние формы, которые предусматривают оказание помощи при возникновении более значительного числа экстренных ситуаций. Имели место увеличение объема пособий, расширение сферы охвата и рост государственной поддержки. Планы социального обеспечения были созданы в ряде развивающихся стран, где происходило постепенное расширение сферы их охвата.

---

<sup>1/</sup> "Всесторонне сформировавшаяся система социального страхования способна обеспечивать гарантированные доходы; такая система представляет собой одно из средств борьбы с нищетой", Social Insurance and Allied Services, report by Sir William Beveridge (New York, The MacMillan Company, 1942), p.6.

<sup>2/</sup> В Польше отношение объема пенсионных пособий к ВВП увеличилось с 7 процентов в 1988 году до 15 процентов в 1993 году. См. William Perraudin and Thierry Pujol, "Framework for the analysis of pension and unemployment benefit reform in Poland", IMF Staff Papers, vol. 41, No. 4 (December 1994), pp. 643-673.

По мере повышения многообразия программ понятие "социальное обеспечение" <sup>3/</sup> приобрело разное значение для различных групп населения, в том числе и для групп населения, проживающих на территории одной и той же страны, что, в свою очередь, затруднило проведение международных сопоставлений и аналитических исследований.

Так, например, в Соединенных Штатах термин "социальное обеспечение" относится лишь к тем программам, которые были учреждены в соответствии с законом о социальном обеспечении 1935 года. Речь идет о программах, обеспечивающих защиту на случай потери заработков в связи с пожилым возрастом, длительной нетрудоспособностью или смертью (ССПКН - страхование по старости, на случай потери кормильца и нетрудоспособности). Однако некоторые в Соединенных Штатах зачастую используют это понятие для характеристики сочетания программы ССПКН, а также компонентов страхования на случай госпитализации и дополнительного медицинского страхования программы "Мэдикер", которая предназначена для медицинского страхования лиц пожилого возраста <sup>4/</sup>. В некоторых других странах в категорию социального обеспечения входят те государственные программы, которые обеспечивают гарантированные доходы путем выплаты отдельным лицам компенсаций в связи с сокращением или потерей доходов, неадекватностью возможностей для получения доходов или необходимостью дополнительных расходов. Компенсируемые риски в различных странах неодинаковы, хотя между ними и наблюдается определенное сходство в том, что касается охваченных видов обстоятельств, дающих право на получение пособия. Например, по состоянию на 1990 год более чем в 130 странах планы социального обеспечения включали в себя те или иные формы пособий, выплачиваемых лицам пожилого возраста, а также пособий на случай нетрудоспособности, потери кормильца и производственных травм. Пособия по безработице, однако, выплачивались лишь в 44 странах <sup>5/</sup>. Перечень обстоятельств, при наступлении которых выплачиваются пособия по линии социального обеспечения или социальной защиты, приводится в таблице XV.1.

---

<sup>3/</sup> Alec L. Parrott, attributes the coining of the expression to Winston Churchill in 1908; см. "Social security: does the wartime dream have to become a peacetime nightmare?", International Labour Review, vol. 131, No. 3 (1992), p. 368.

<sup>4/</sup> L.H. Thompson, "The social security reform debate", Journal of Economic Literature, vol. XXI (December 1983), pp. 1,425-1,467; см. также United States Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States 1993, sect. 12, pp. 365-367. Экономический словарь "Нью Пэлгрейв" также придерживается этой ограниченной трактовки понятия социального обеспечения. В качестве основных функций систем социального обеспечения в нем выделяется финансирование пенсионеров, а также предоставление пособий инвалидам и супругам и детям, потерявшим кормильца.

<sup>5/</sup> A. Otting, "International labour standards: a framework for social security", International Labour Review, vol. 122, No. 2 (1993), pp. 163-171.

Таблица XV.1. Категории, охваченные выплатами по линии социального обеспечения

	МОТ	Статистическое управление Европейского союза (Евростат) <u>а/</u>	МВФ <u>а/</u>
Медицинское обслуживание	x		
Пособие по болезни	x	x	x
Пособие по безработице	x	x	
Пособие по старости	x	x	x
Пособие в связи с производственной травмой	x	x	x
Пособие по беременности и родам	x	x	x
Пенсия по инвалидности	x	x	x
Семейное пособие	x	x	x
Пособие в связи с потерей кормильца	x	x	x
Пособие, связанное с трудоустройством, профессиональной ориентацией и сменой места жительства		x	
Пособие на жилье		x	

а/ Включая одну дополнительную категорию: "Прочие пособия".

Использование таких понятий, как "социальное обеспечение", "социальная защита", "социальная помощь", "социальное страхование" и "обеспечение благосостояния" на основе взаимозаменяемости, еще более осложняет ситуацию. В системе национальных счетов 1993 года б/ проводится различие между социальной помощью и социальным страхованием с использованием критерия источника средств. Она определяет пособия по линии социальной помощи как пособия, предоставляемые правительством домашним хозяйствам в тех случаях, когда эти пособия не входят в сферу каких-либо планов социального страхования. В свою очередь, пособия по линии социального обеспечения определяются как пособия по линии социального страхования, выплачиваемые домашним хозяйствам из фондов социального обеспечения з/.

б/ System of National Accounts, 1993 (United Nations publication, Sales No. E.94.XVII.4).

з/ Ibid, chap. VIII, sects. D, E and F.

В настоящей главе под социальным обеспечением понимаются программы, которые связаны с ситуациями, определенными в Конвенции Международной организации труда (МОТ) 1952 года, за исключением медицинского обслуживания. В основе такого подхода лежат две причины. Одна из них носит практический характер. Как видно из вышеизложенного, большинство статистических данных по социальному обеспечению, сбор которых ведется международными организациями, не охватывает данных по медицинскому обслуживанию. Другая причина связана с различным характером соответствующих вопросов. Хотя необходимость медицинского обслуживания может быть связана со значительными дополнительными расходами для работников и членов их семей, которые во многих странах покрываются за счет государственных ресурсов, современные проблемы, связанные с медицинским обслуживанием, несколько отличаются от проблем социального обеспечения. Так, например, вопросы, касающиеся стимулов, диспропорций в сфере распределения и вытеснения сбережений, имеют особое значение в контексте нынешних обсуждений политики в области социального обеспечения, но не в сфере медицинского обслуживания.

### **Источники трансфертных доходов**

Жизненный цикл человека включает в себя длительный период, в течение которого люди сами зарабатывают себе на жизнь, а также два других периода - детство и старость, - в течение которых они зависят от трансфертных доходов. Существуют и другие, менее длительные периоды, в течение которых человек может быть не в состоянии зарабатывать себе на жизнь, - либо по причине болезни или нетрудоспособности, либо в тех случаях, когда человек, несмотря на свое стремление к этому, не может подыскать себе работу. Работники сельского хозяйства могут лишиться доходов вследствие неурожая, рыбаки - по той причине, что неблагоприятные погодные условия не позволяют им вести промысел.

В последние годы продолжительность периода, в течение которого люди не получают трудовых доходов, возросла как по причине увеличения числа лет формального обучения, так и по причине более высокой, нежели ранее, продолжительности жизни. Эти два явления наблюдаются в развитых и развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой. В развитых странах растет как общий уровень, так и продолжительность периодов безработицы, вследствие чего возникает необходимость увеличения объема трансфертов. В странах с переходной экономикой, которые находятся на этапе становления новых механизмов, приспособленных к условиям рыночной экономики, произошел слом существовавших в них ранее сравнительно разветвленных и прочных механизмов социального обеспечения, включая систему пособий по безработице.

В большинстве развивающихся стран быстрое сокращение коэффициентов младенческой и детской смертности, которое произошло несколько десятилетий тому назад, а также необходимость обучения как мальчиков, так и девочек повлекли за собой формирование молодой рабочей силы, стремящейся заниматься вознаграждаемой трудовой деятельностью. В некоторых развивающихся странах - например, в Уганде, Заире и Замбии - многие молодые родители умерли от инфекций, связанных с вирусом иммунодефицита человека/синдромом приобретенного иммунодефицита (ВИЧ/СПИД), вследствие чего многие малолетние дети остались без кормильцев. В странах, пострадавших от войн, включая Анголу, Афганистан, Камбоджу, Мозамбик и Сомали, имеется большое число инвалидов, которым требуется денежная поддержка для того, чтобы выжить. Институты семьи, состоящей из нескольких поколений, и основной семьи, которые играли ключевую роль в обеспечении уверенности в завтрашнем дне и

/...

гарантированных доходов для детей, престарелых, больных и безработных, подвергаются во всем мире стремительным преобразованиям, вследствие чего их роль в выполнении этих задач ослабляется. Изложенные выше факторы представляют собой основные причины увеличения спроса на трансферты, одним из источников удовлетворения которого, как это показано ниже, являются механизмы социального обеспечения.

Семья представляет собой один из основных источников гарантированной помощи во всех ситуациях (см. таблицу XV.2). Наиболее важную роль в качестве источника доходов она играет для молодых людей. Молодые люди, впервые пытающиеся устроиться на работу, зависят от своих родителей в большей степени, нежели на последующих этапах своей жизни <sup>8/</sup>. Что касается лиц пожилого возраста, то значительная их часть - несомненно, более половины всех престарелых в мире - зависит от семьи в плане предоставления им необходимых ресурсов. Семейное законодательство Китайской Народной Республики предусматривает, что "в том случае, если дети отказываются выполнить свой долг по защите родителей, родители, не имеющие возможности работать или испытывающие лишения, имеют право требовать от своих детей покрытия расходов по их обеспечению" <sup>9/</sup>. Семья по-прежнему является одним из основных источников поддержки инвалидов.

Таблица XV.2. Источники гарантированных доходов зависимых групп населения

Источник	Молодежь	Безработные	Лица пожилого возраста	Инвалиды
Семья	xx	xx	xx	xx
Личные сбережения		x	x	
Добровольные ассоциации	x	x	x	x
Наниматель	x	x	xx	xx
Государство	xx	xx	xx	xx

Примечание: Пробел в графе означает, что тот или иной конкретный источник ресурсов имеет ограниченное значение или вообще не является значимым. Знак "x" означает важный источник ресурсов, знак "xx" - крайне важный источник ресурсов.

<sup>8/</sup> См. Mark Blaug and Maureen Woodhall, *The Causes of Graduate Unemployment in India* (London, Allen Lane, The Penguin Press, 1969).

<sup>9/</sup> Wenruo Hou, "The variety of social security arrangements in China", paper presented at the Seminar on Central Problems in Social Security Policy, Lisbon, April 1995, p. 36.

В настоящее время возникают многочисленные ситуации, при которых семья прекращает выполнять свои функции в качестве источника ресурсов. В тех случаях, когда молодые родители умирают в результате инфекционных заболеваний или затяжных войн, заботу о благосостоянии детей берет на себя государство. Ожидается, что лишь в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, примерно 10 миллионов детей станут сиротами в результате смерти их родителей от СПИДа 10/. В тех случаях, когда дети рождаются у женщин, не располагающих адекватными доходами и не имеющих спутника, доходы которого дополняли бы ее собственные, государство также вынуждено брать на себя обеспечение благосостояния детей. В Дании и Швеции почти половина всех детей рождается вне брака; во Франции и Соединенном Королевстве - четверть; в Бельгии и Нидерландах - почти каждый десятый; и в Швейцарии - каждый шестнадцатый 11/. В 1987 году в Соединенных Штатах 21 процент всех детей жил с матерями-одиночками по сравнению с 7 процентами в 1960 году 12/. С другой стороны, с учетом того, что все больше женщин включается в трудовую деятельность, в тех случаях, когда вознаграждаемым трудом занимаются оба супруга, семья может превращаться во все более важный источник ресурсов в периоды безработицы.

Частные сбережения, вне зависимости от источника их мобилизации, имеются лишь у тех лиц, заработки которых превышают текущий объем потребления. Что касается лиц, занимающихся вознаграждаемой трудовой деятельностью, в целом, то можно ожидать, что лишь те из них, кто входит в группы с более высокими доходами, будут в состоянии накопить достаточно значительные ресурсы для самообеспечения в пожилом возрасте и выделения средств на цели обеспечения благосостояния и образования своего потомства. Некоторые из лиц, сумевших накопить сбережения, лишатся ресурсов вследствие того, что им не хватит их на весь период их жизни или же по причине неразумных инвестиционных решений или инфляции. В подобных ситуациях они, по всей вероятности, будут зависеть от государства как от источника трансфертных доходов.

Вне рамок официальной системы неофициальные, или традиционные механизмы социального обеспечения играют важную роль в деле защиты не охваченных официальными системами групп населения от некоторых рисков, включая, например, расходы, связанные с похоронами, а также обеспечение средствами вдов и детей, потерявших кормильца. Тем не менее на них нельзя полностью полагаться как на адекватный механизм защиты от голода и лишений 13/. Для механизмов, обеспечивающих предоставление помощи, характерна уязвимость к тем же самым потрясениям и неопределенностям, с которыми могут сталкиваться отдельные члены общин, включая, например, неурожай в результате стихийного бедствия. Несмотря на существование отдельных форм совместного несения рисков, степень диверсификации базы страхования

---

10/ См. Доклад о социальном положении в мире, 1993 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.IV.2), глава III, раздел A.4.

11/ Там же, таблица XI.8.

12/ Judith M. Gueron, "Work and welfare: lessons on employment programmes", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4, No. 1 (winter 1990), pp. 79-98.

13/ J. von Braun, "Social security in sub-Saharan Africa: reflections on policy changes", in *Social Security in Developing Countries*, E. Ahmad and others, eds. (Oxford, Clarendon Press, 1991), pp. 395-414.

может являться недостаточной, поскольку сферы действия соответствующих механизмов зачастую ограничиваются небольшими по территории конкретными географическими районами, не распространяясь на национальные государства. С течением времени традиционные механизмы могут распадаться. Как правило, они основываются на добровольном сотрудничестве и могут быть легко разрушены. Внедрение элементов рыночной экономики и утверждение преобладающей роли личных интересов по сравнению с коллективными, как правило, способствуют подрыву фундамента механизмов подобного рода 14/.

Еще одним источником гарантированных доходов являются различные добровольные ассоциации. Во многих развивающихся странах та или иная деревня или группа родственников может взять на воспитание ребенка и обеспечить его ресурсами для школьного образования. Поддержку молодым людям оказывают и филантропические фонды, в особенности в тех случаях, когда речь идет о высшем образовании. В периоды безработицы в роли источника тех или иных доходов зачастую выступают профсоюзы. Сокращение членства в профсоюзах приводит к снижению значимости этого источника 15/. Во всех обществах распространенным источником гарантированных доходов для престарелых и инвалидов являются группы сочувствующих или ассоциации лиц, проживающих в одном и том же районе.

Поддержка детей и лиц пожилого возраста в большинстве обществ являлась и продолжает являться обязанностью членов семьи, находящихся в трудоспособном возрасте. Расходы, связанные с такой поддержкой, возрастали по мере увеличения периодов профессиональной и общеобразовательной подготовки, а также прогрессивного роста продолжительности жизни. В текущем столетии произошло существенное увеличение периодов "созревания": среднее число лет в системе формального образования для взрослого населения увеличилось в большинстве развитых стран примерно с 6 до 13 лет 16/. В развивающихся странах этот процесс, по всей вероятности, будет протекать ускоренными темпами на фоне продолжающихся в настоящее время изменений в процессах производства и управления. Государственное вмешательство имеет место в тех случаях, когда семейных доходов недостаточно для удовлетворения потребностей детей-иждивенцев, и, с учетом характера рынков капитала, дети не имеют возможности заимствовать средства по разумным ставкам процента. Поскольку благополучие и образование детей отчасти представляют собой общественное благо, это служит дополнительной причиной для того, чтобы общество использовало для целей предоставления этих ресурсов государственные механизмы.

---

14/ Jean-Philippe Platteau, "Traditional systems of social security and hunger insurance: past achievements and modern challenges", in *Social Security in Developing Countries*, E. Ahmad and others, eds. (Oxford, Clarendon Press, 1991), pp. 112-170.

15/ Например, в Соединенных Штатах в 1945 году членами профсоюзов являлись 36 процентов всех работников, а в 1992 году - 16 процентов.

16/ Angus Madison, Dynamic Forces in Capitalist Development (New York, Oxford University Press, 1991), p. 64.



Когда отдельные лица или семьи не имеют средств для ухода за престарелыми, общество вновь прибегает к государственному механизму для снабжения престарелых ресурсами, с тем чтобы обеспечить им достойный уровень жизни.

Так, например, в Соединенных Штатах средние доходы лиц, возраст которых в 1983 году составлял 65 или более лет, в течение шестилетнего периода 1983-1989 годов составляли, без учета государственных налогов и трансфертов, 41 процент от средних доходов населения в целом, а с учетом налогов и трансфертов - 84 процента. В Германии значение государственного вмешательства было намного выше: соответствующие показатели составляли 4 процента и 81 процент.

Особая проблема, возникающая в контексте ухода за лицами пожилого возраста, связана с женщинами, продолжительность жизни которых, как правило, превышает аналогичный показатель для мужчин (см. диаграммы XV.1 и XV.2). Однако с учетом того, что в среднем женщины на протяжении своей трудовой жизни зарабатывают меньше, нежели мужчины, в тех случаях, когда пособия по старости определяются в привязке к заработкам, их пенсии, как правило, уступают по своим размерам пенсиям мужчин. В тех случаях, когда женщины полагаются на накопленные сбережения, также зависящие от совокупных доходов на протяжении жизни, которые у женщин меньше, нежели у мужчин, этих сбережений должно хватить на более длительный период жизни, нежели сбережений мужчин. Поскольку пособия в связи с потерей кормильца представляют собой ту или иную долю от пособий, получаемых мужьями и женами, они приносят более низкий уровень дохода, нежели в случае с одинокими мужчинами. Вследствие этого в двух из стран с наивысшими уровнями доходов - Германии и Соединенных Штатах Америки - престарелые женщины входят в число лиц, находящихся в наиболее неблагоприятном экономическом положении, и сталкиваются с серьезной опасностью сползания к нищете 17/.

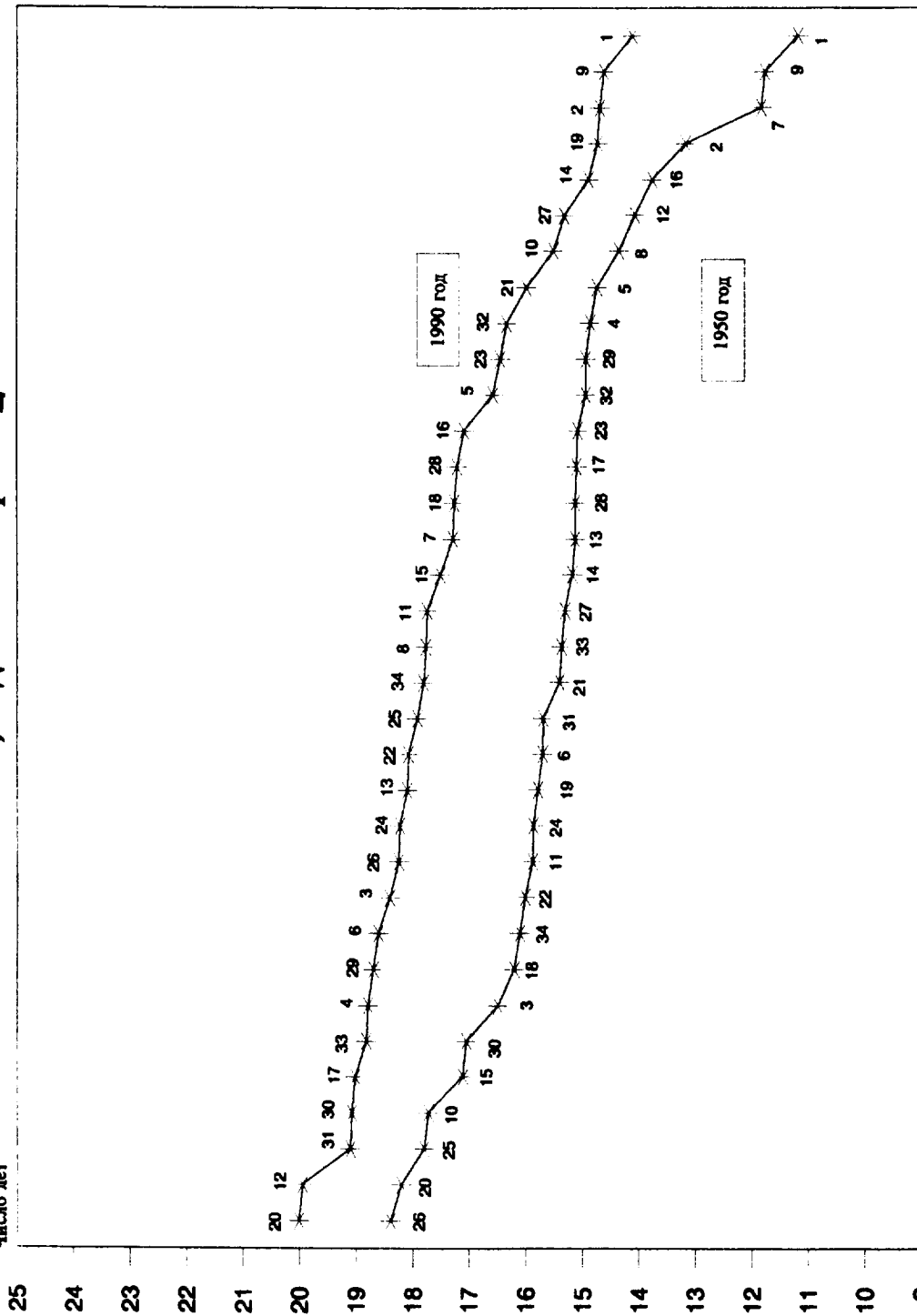
---

17/ См. Richard V. Burkhauser, Greg J. Duncan and Richard Hauser, "Sharing prosperity across the age distribution: a comparison of the United States and Germany in the 1980s", The Gerontologist, vol. 34, No. 2, pp. 150-160.



**Диаграмма XV.2. Средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин после 60 лет, отдельные страны а)**

Число лет



**Источник: Several editions of Demographic Yearbook**

а) Страны обозначены следующими номерами:

- |   |            |    |                           |    |              |    |                                  |    |            |    |            |    |                |
|---|------------|----|---------------------------|----|--------------|----|----------------------------------|----|------------|----|------------|----|----------------|
| 1 | Маврикий   | 6  | Соединенные Штаты Америки | 11 | Шри-Ланка    | 16 | Финляндия                        | 21 | Ирландия   | 26 | Норвегия   | 31 | Швейцария      |
| 2 | Барбадос   | 7  | Колумбия                  | 12 | Япония       | 17 | Франция                          | 22 | Италия     | 27 | Польша     | 32 | Югославия      |
| 3 | Канада     | 8  | Эквадор                   | 13 | Австрия      | 18 | Федеративная Республика Германия | 23 | Люксембург | 28 | Португалия | 33 | Австралия      |
| 4 | Коста-Рика | 9  | Индия                     | 14 | Чехословакия | 19 | Венгрия                          | 24 | Мальта     | 29 | Испания    | 34 | Новая Зеландия |
| 5 | Гватемала  | 10 | Филиппины                 | 15 | Дания        | 20 | Исландия                         | 25 | Нидерланды | 30 | Швеция     |    |                |

Во всех обществах после семьи ведущее место в качестве источника твердых доходов занимают наниматели. Заработная плата, которую получают молодые люди в течение первых лет трудовой деятельности, когда они, скорее, обучаются профессии, нежели вносят вклад в производственную деятельность предприятия, представляет собой один из источников доходов молодежи. В некоторых отношениях речь в данном случае идет о ссуде, которая впоследствии погашается ими предприятию в том случае, если они работают на этом предприятии в течение периода наибольшей производительности, когда их вклад в деятельность предприятия может превышать выплачиваемое им вознаграждение.

Одним из основных источников гарантированных доходов являются взносы нанимателей в фонды, предназначенные для выплаты пособий по безработице, старости и инвалидности. Однако сфера охвата данного механизма ограничена лицами, которые работают по найму. Лица, занятые самостоятельно, выплачивают взносы из своих личных сбережений. Работники малых и низкопроизводительных предприятий могут в те или иные годы не иметь в своем распоряжении остатков, из которых могут выплачиваться взносы. Для развивающихся стран характерна случайная занятость больших групп населения на крайне малых предприятиях, а создание жизнеспособных планов выплаты гарантированных доходов связано с запретительно высокими издержками.

#### **Многочисленные группы населения, находящиеся в зависимом положении**

Численность зависимых групп населения, нужды которых необходимо удовлетворять за счет перераспределения доходов, в течение последних десятилетий увеличивалась, и ожидается, что в течение нескольких предстоящих десятилетий она будет увеличиваться и далее, в некоторых случаях - быстрыми темпами. Отчасти такое увеличение объясняется демографическими изменениями. В число других причин этого явления входят меняющиеся структуры потребностей зависимых групп населения, а также высокие уровни вынужденной безработицы.

Тенденция к сокращению доли зависимых групп населения в возрасте до 15 и свыше 65 лет в общемировой численности населения сохранится на многие годы вперед (см. таблицу XV.3). Это явление объясняется снижением соответствующей доли лиц в возрасте до 15 лет и увеличением доли лиц в возрасте до 65 лет - при том, что в абсолютном выражении численность первой из указанных групп намного превышает численность второй. Вместе с тем в развитых странах доля зависимых групп населения увеличится с 33 процентов в 1990 году до 37 процентов в 2025 году. Это увеличение представляет собой совокупный результат снижения доли лиц в возрасте до 15 лет примерно на 20 процентов, а также увеличения доли лиц в возрасте свыше 65 лет почти на 60 процентов.

**Таблица XV.3. Доля зависимых групп населения в его общей численности (в процентах)**

	1970 год	1990 год	2025 год
<b>Общемировые показатели</b>			
До 15 лет	37,5	32,3	24,5
Свыше 65 лет	5,4	6,2	9,7
<b>Итого</b>	<b>42,9</b>	<b>38,5</b>	<b>34,2</b>
<b>Более развитые регионы</b>			
До 15 лет	26,6	21,3	17,8
Свыше 65 лет	9,6	12,1	19,0
<b>Итого</b>	<b>36,2</b>	<b>33,4</b>	<b>36,8</b>
<b>Менее развитые регионы</b>			
До 15 лет	41,8	35,6	25,8
Свыше 65 лет	3,7	4,5	8,0
<b>Итого</b>	<b>45,5</b>	<b>40,1</b>	<b>33,8</b>
<b>Африка</b>			
До 15 лет	44,8	45,0	34,8
Свыше 65 лет	3,1	3,0	4,1
<b>Итого</b>	<b>47,9</b>	<b>48,0</b>	<b>38,9</b>
<b>Латинская Америка</b>			
До 15 лет	42,5	35,9	25,7
Свыше 65 лет	3,9	4,8	8,6
<b>Итого</b>	<b>46,4</b>	<b>40,7</b>	<b>34,3</b>
<b>Азия</b>			
До 15 лет	40,3	32,9	22,6
Свыше 65 лет	4,0	5,0	9,6
<b>Итого</b>	<b>44,3</b>	<b>37,9</b>	<b>32,2</b>
<b>Бывший СССР</b>			
До 15 лет	28,9	25,5	20,8
Свыше 65 лет	7,4	9,6	14,8
<b>Итого</b>	<b>36,3</b>	<b>35,1</b>	<b>35,6</b>

Источник: World Population Monitoring, 1991: With Special Emphasis on Age Structure, Population Studies, No. 126 (United Nations publication, Sales No. E.92.XIII.2), tables 5 and 6.

В развивающихся странах доля зависимых групп населения в его общей численности будет по-прежнему сокращаться - с 40 процентов в 1990 году до 34 процентов в 2025 году. Это сокращение представляет собой совокупный результат сокращения доли молодежи и резкого (почти на 80 процентов) увеличения доли населения в возрасте свыше 65 лет.

/...

В странах, которые входили в состав бывшего СССР, степень защиты зависимых групп населения, равно как и в развитых странах, снизится. С учетом высоких уровней образованности населения и диверсифицированности системы образования рост расходов станет результатом увеличения числа лиц в возрасте свыше 65 лет.

На первый взгляд эти цифры свидетельствуют о том, что во всемирном масштабе общий объем потребностей в перераспределяемых ресурсах в обозримом будущем будет сокращаться. Очевидно, что в развитых странах и в большинстве стран, экономика которых находится на этапе перехода к рыночным механизмам, ситуация будет развиваться по-иному. По мере увеличения расходов на цели образования объем ресурсов, перераспределяемых для удовлетворения нужд молодежи, - как с точки зрения обеспечения средств к существованию, так и с точки зрения более продолжительных периодов обучения, связанных с более значительными издержками, - приведет к росту объема социальной помощи лицам, относящимся к этой возрастной группе. В период с 1900 по 1990 годы в большинстве развитых стран средний показатель числа лет, проводимых в системе формального образования, для взрослого населения увеличился примерно с 6 до 13 лет. Можно ожидать, что этот процесс продолжится и впредь. По мере увеличения продолжительности жизни (см. диаграммы XV.1 и XV.2) будет увеличиваться и число лиц в возрасте свыше 80 лет. Потребности лиц этой возрастной группы в медицинском обслуживании и здравоохранении по сравнению с потребностями пожилых людей, относящихся к менее старшим группам, быстро увеличиваются 18/. По двум изложенным выше причинам спрос на трансферты будет увеличиваться более высокими темпами, нежели позволяют предположить изменения доли зависимых групп населения.

Что касается развивающихся стран, то можно ожидать, что падение спроса на трансфертные доходы также будет менее значительным, нежели позволяет предположить сокращение доли зависимых групп населения. Явления, аналогичные тем, которые наблюдаются в развитых странах, приведут к увеличению спроса на трансфертные доходы со стороны лиц в возрасте свыше 65 лет. Кроме того, можно отметить, что доля лиц в возрасте свыше 65 лет в общей численности населения будет увеличиваться значительно более высокими темпами: как в Азии, так и в Латинской Америке в период с 1990 по 2025 годы она возрастет почти вдвое. Несмотря на то, что доля молодежи сократится с 1990 по 2025 год почти на две пятых, обеспечение более высокого уровня ее образования потребует значительных ресурсов. Согласно оценкам, в 1990 году доля неграмотного населения в возрасте свыше 15 лет составляла в развивающихся странах 35 процентов по сравнению с 3 процентами в развитых странах. В наименее развитых странах соответствующее соотношение составляло 60 процентов, в Южной Азии - 54 процента, а в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, - 53 процента. Уже для того, чтобы повысить уровень грамотности, необходимо будет затрачивать больше ресурсов на цели образования. Кроме того, необходимо расширить число учащихся, заканчивающих средние школы и высшие учебные заведения. Помимо этого, как в средних школах, так и в вузах более значительному числу учащихся необходимо будет осваивать научно-технические знания и приобретать профессионально-технические навыки. На каждом последующем этапе обучения его стоимость в расчете на одного учащегося в несколько раз превышает стоимость на предыдущем этапе, а расходы, связанные с преподаванием научно-технических дисциплин, в расчете на одного учащегося,

---

18/ Joseph P. Newhouse, "Medical care costs: how much welfare loss", Journal of Economic Perspectives, vol. 6 (September 1992), pp. 3-21.

многократно превышают расходы на преподавание гуманитарных предметов. Политика, направленная на обеспечение всеобщего начального образования, а также на расширение и диверсификацию образования в средней школе и вузах, повлечет за собой необходимость увеличения общего объема ресурсов, которые требуется направлять на эти цели.

### **Конструирование систем социального обеспечения**

В тех случаях, когда отдельные лица или семьи предоставляют ресурсы детям, лицам пожилого возраста или инвалидам, объем ресурсов определяется их наличием. Аналогичный принцип применяется в тех пенсионных планах, когда объем и продолжительность выплаты пособий определяются взносами отдельных лиц и доходами от этих взносов. Совершенно иная ситуация складывается в тех случаях, когда объем пособий (которые в этом случае становятся гарантированными) определяется заранее, и для выполнения этих обязательств необходимо изыскивать ресурсы. В тех случаях, когда объем взносов и доходов от них оказывается недостаточным для выполнения заранее установленных обязательств, возникает необходимость в увеличении текущих взносов или пересмотре размеров пособий. Те, чьи пособия сократятся, будут иметь полное право жаловаться в связи с тем, что данные им обязательства не выполняются, а те, кого коснется увеличение ставок взносов, смогут с полным основанием жаловаться в связи с несправедливым возложением на них дополнительного бремени, в особенности в том случае, если их собственные пособия в будущем, вероятно, сократятся.

Таким образом, так называемый "кризис старения" можно также рассматривать в качестве аргумента в контексте вопроса о структуре пенсионных планов. Какой возраст должен считаться пенсионным? Чем дальше отодвигается этот срок, тем меньшим оказывается период, в течение которого выплачивается пенсионное пособие. С увеличением продолжительности жизни можно ожидать, что длительность трудовой жизни выйдет далеко за пределы 60-летнего или 65-летнего возраста. Поскольку в течение жизни поколения, как правило, происходит увеличение доходов в форме заработной платы, а заработная плата, в свою очередь, увеличивается с возрастом, определение размеров пенсионных пособий в качестве высокой процентной доли от заработков последних лет трудовой жизни приводит к увеличению размеров пособий по сравнению с практикой, при которой за основу берется более низкая процентная доля от средних заработков в течение трудовой жизни. Стоящие в данном контексте проблемы еще более усугубляются в тех случаях, когда после периода ускоренного роста заработная плата начинает снижаться или расти более медленными темпами, как это происходит в странах ОЭСР с 1974 года по настоящее время по сравнению с периодом процветания 1950-1973 годов.

Подобный пересмотр размеров пенсионных пособий, разумеется, приведет к тому, что уровень благосостояния лиц старшего поколения будет менее высоким, нежели при ином варианте развития событий. Этот вариант, каким бы неудовлетворительным он ни казался, может являться целесообразным. Таким образом, важно, чтобы заранее определяемые пособия, обеспечивая защиту от нищеты и нужды, не устанавливались на уровнях, которые не могут быть реализованы без ущерба для других сфер экономики. Если структура пособий продумана надлежащим образом, они могут дополняться заработками. С одной стороны, подобное сокращение размеров пособий позволит уменьшить объем текущих платежей, производимых государственным сектором, а с другой - стимулировать отдельных лиц к мобилизации сбережений в рамках экономики.

/...

Сокращение объема текущих государственных выплат может быть необходимым условием сдерживания инфляционных явлений и увеличения сбережений, которые при условии их надлежащего инвестирования, в свою очередь, будут способствовать повышению производительности.

Таким образом, комплекс источников доходов в пожилом возрасте может быть многоплановым и включать в себя следующие элементы: во-первых, минимальное пенсионное пособие, предоставляемое государством и финансируемое за счет взносов или налогов; пенсия, увязанная с трудовой деятельностью, которая дополняет государственную пенсию и финансируется за счет взносов; доходы от сбережений и постепенного использования капиталов; вознаграждение за работу неполный рабочий день; и помощь членов семей 19/.

#### **Распространенность программ социального обеспечения в развивающихся странах**

В течение последних десятилетий развивающимся странам удалось добиться ощутимого прогресса в создании официальных программ социального обеспечения, гарантирующих защиту населения этих стран на случай ряда конкретных обстоятельств. По состоянию на 1990 год те или иные виды программ социального обеспечения были созданы примерно в 150 странах. Соответствующий показатель по состоянию на конец 50-х годов составлял 80 стран 20/. Эти программы, однако, различаются по степени охвата. Полный охват всех обстоятельств, предусмотренных в Конвенции МОТ № 102, не обеспечивается. Хотя в большинстве стран действуют те или иные программы, предусматривающие выплату компенсации в случае получения производственной травмы, лишь в ограниченном числе стран трудящимся выплачиваются пособия по безработице. Кроме того, сфера охвата большинства программ, как правило, ограничивается лицами, занятыми в организованном секторе, включая лиц, занятых на крупных предприятиях, в гражданской службе и вооруженных силах. В развивающихся странах значительная часть населения по-прежнему проживает в сельских районах и занимается натуральным хозяйством. Среди лиц, живущих в городах, многие работают на малых предприятиях и в неорганизованном секторе. Как правило, ни одна из этих многочисленных групп не охвачена действующими официальными механизмами.

Диаграмма XV.3 основывается на выборке из 35 развивающихся стран и содержит некоторую информацию об ограниченной сфере охвата систем пенсий по старости в этих странах. Почти в половине обследованных стран (16 стран) эти системы охватывают менее 18 процентов экономически самостоятельного населения (ЭСН). Между странами, относящимися к этой группе, наблюдаются значительные расхождения, и в 9 из них степень охвата составляла менее 10 процентов ЭСН. Большинство из них - страны Африки, расположенные к югу от Сахары, для которых характерны низкие уровни вознаграждаемой работы по найму и развития организованной городской экономики.

---

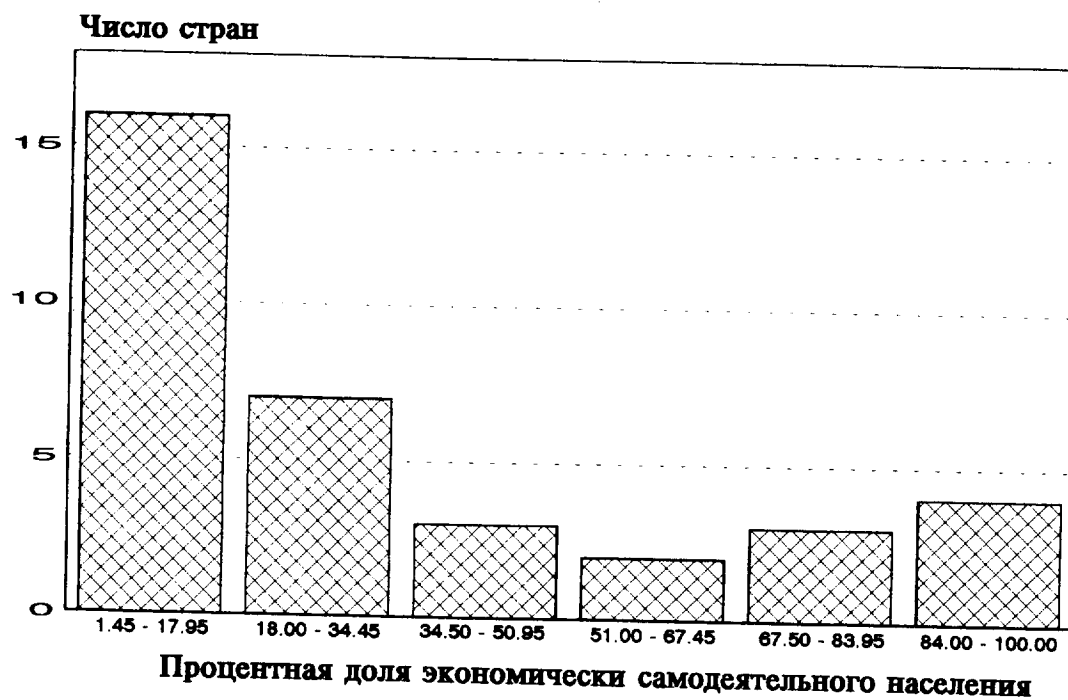
19/ Orio Giarini, "Introduction: the opportunities of the Four Pillars' Strategy", The Geneva Papers on Risk and Insurance (April 1990), pp. 95-99.

20/ A. Otting, "International labour standards: a framework for social security", International Labour Review, vol. 132, No. 2, 1993, pp. 163-171.



**Диаграмма XV.3 Доля экономически самостоятельного населения, охваченного планами выплаты пенсий по старости, развивающиеся страны а/, 1990-1991 годы**

(В процентах)



Источник: ILO, World Labour Report, 1993 (Geneva, ILO, 1993); and World Labour Report, 1994 (Geneva, ILO, 1994).

а/ На основе выборки из 35 развивающихся стран.

/...

Уровень развития организованной экономики является лишь одним из факторов, определяющих степень охвата; важное значение в данной связи имеет и политическая воля 21/. Так, например, почти все штаты Индии имеют пенсионные планы (в рамках которых пенсии выплачиваются без предварительных взносов работников) для неимущих лиц пожилого возраста. В 1990 году в штате Тамилнад был обеспечен охват одной трети неимущих лиц пожилого возраста. Степень охвата пособиями по беременности и родам и пособиями в связи с потерей кормильца была выше и достигала в указанном году по меньшей мере 60 процентов неимущего населения. Аналогичным образом, пенсионный план штата Керала, согласно оценкам, охватывает большинство неимущих лиц пожилого возраста. Размеры пособий, как правило, невелики, однако они помогают их получателям избежать абсолютной нищеты 22/. Несмотря на это, во многих развивающихся странах лица, живущие и работающие в сельских районах на основе случайной или нерегулярной занятости, самостоятельно занятые лица, а также лица, работающие в неорганизованном секторе, как правило, не застрахованы от социальных рисков. В контексте данной ситуации возникает вопрос о справедливости существующих систем, при которых меньшинство населения, а именно лица, имеющие относительно высокие доходы, защищены от многих рисков, тогда как большинство населения вынуждено полагаться только на себя.

Значительные вариации пособий по социальному обеспечению также наблюдаются между различными профессиональными группами: лица, работающие в секторах с лучшей политической организацией, получают более значительные пособия и защищены от большего числа рисков. Более высокая степень политической организованности, как правило, характерна для крупных предприятий, гражданских служб и вооруженных сил. В странах, где соответствующими планами охвачено как сельское, так и городское население, для пособий, получаемых жителями городов, характерно большее разнообразие и более высокое качество, нежели для пособий, получаемых жителями сельских районов. Например, в Китае пособия по социальному обеспечению различаются в зависимости от места жительства и характера занятости. Большинство трудящихся в сельских районах не получает пенсий по старости. Ответственность за уход за лицами пожилого возраста несет семья, и большинство лиц, пожилого возраста, проживающих в сельских районах, живет при поддержке своих детей. Вместе с тем лица, не имеющие детей, могут рассчитывать на помощь в рамках программы "экстренной социальной помощи" - системы, не допускающей сползания этих людей к абсолютной нищете. В недавнее время китайское правительство проводило эксперименты с различными пенсионными планами в сельских районах, однако эти инициативы были ограничены организованными сельскими предприятиями в более богатых провинциях.

---

21/ В рамках регрессионного анализа показателей по странам Латинской Америки доля работников, получающих жалование, объясняет степень охвата на 62 процента. Использование фиктивной переменной, отражающей политическую волю или наличие государственной инициативы, объясняет степень охвата на 79 процентов. См. С. Mesa-Lago, "Social security in Latin American and the Caribbean: a comparative assessment", in Social Security in Developing Countries, E. Ahmad and others, eds. (Oxford, Clarendon Press, 1991, pp. 356-394.

22/ S. Guhan, "Social security options for developing countries", International Labour Review, vol. 133, 1994, No. 1, pp. 35-53.

Отношение расходов на цели социального обеспечения к ВВП в развивающихся странах в большинстве случаев составляет менее 3 процентов. В некоторых из них это отношение не достигает 1 процента 23/. Имеются резервы для того, чтобы обеспечить некоторое расширение охвата. Тем не менее состояние экономики этих стран не позволяет распространить сферу охвата действующих в них систем социального обеспечения в их существующем виде на все население даже в том случае, если в рамках действующих систем удалось бы добиться сдвигов в сторону повышения эффективности. Причина этого заключается в нераспространении действующих механизмов на многочисленные группы населения, значительной доле в экономике неорганизованного сектора (включая натуральное хозяйство), узости базы налогообложения и трудностях административно-технического характера.

Во многих случаях расходы, связанные с внесением взносов в систему, составляют значительную долю от доходов. Самостоятельно занятые лица, которым приходится покрывать свой взнос в систему как в качестве работников, так и в качестве нанимателей, во многих случаях вносят более значительные взносы, нежели лица, занимающиеся наемным трудом, заработки которых также зачастую превышают соответствующие показатели для самостоятельно занятых лиц 24/. Эти различия могут быть существенными. Так, например, в Мексике взносы самостоятельно занятых лиц в 3,6 раза превышают взносы лиц, работающих по найму, в Перу - в 3 раза, на Ямайке - вдвое, а в Коста-Рике - в 1,6 раза 25/. Кроме того, могут иметь место случаи уклонения от уплаты взносов по причине низких размеров пенсионных пособий, а также существования бюрократических препон, задерживающих выплату пособий. Расширение сферы охвата системы пособий на ту или иную группу населения, которая ранее не была ею охвачена, в некоторых случаях может быть равносильно финансовой катастрофе. Лица, для которых получение пособий представляет собой отдаленную перспективу (например, в случае с пенсиями по старости), будут стремиться либо отсрочить свое участие в системе, либо уклониться от уплаты взносов вообще, лишая соответствующие программы надежной финансовой основы. Один из примеров такого рода имел место в Тунисе, где правительство распространило меры социальной защиты на самостоятельно занятых лиц и сельскохозяйственных рабочих, получающих заработную плату 26/.

---

23/ Показатель рассчитан на основе данных 1986 года. Среди 80 развивающихся стран, приславших ответы на тринадцатый вопросник МОТ, касающийся расходов на цели социального обеспечения, лишь в 12 отношении расходов по социальному обеспечению к ВВП превышает 5 процентов (ILO, *The Cost of Social Security: Thirteenth International Inquiry, 1984-1986: Comparative Tables* (Geneva, ILO, 1992), table 3, pp. 79-85).

24/ "Для многих лиц, занимающихся самостоятельной хозяйственной деятельностью, характерны более низкий уровень доходов и более существенные потребности в государственном страховании, нежели для наемных работников ...", *Social Insurance and Allied Services, report by Sir William Beveridge* (New York, The MacMillan Company, 1942), p. 9.

25/ C. Mesa-Lago, "La seguridad social y el sector informal", *Investigaciones sobre empleo*, 32 (Santiago, Regional Employment Programme for Latin America and the Caribbean (PREALC), 1990), p. 129.

26/ Jean-Victor Gruat, "Social security schemes in Africa: current trends and problems", *International Labour Review*, vol. 129, No. 4 (1990), pp. 405-421.

С другой стороны, государственные служащие, сотрудники государственных предприятий и крупных предприятий, находящихся в коллективной собственности, большинство из которых расположено в городах, имеют право на получение пенсий по старости и нетрудоспособности, пособий по болезни и беременности и родам, а также страховых пособий по безработице. Кроме того, они получают более высокую заработную плату в форме субсидий на жилье, образование и медицинское обслуживание 27/.

В некоторых развивающихся странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Северной Африки система социального обеспечения была распространена на сельскохозяйственных рабочих и лиц, занятых в неорганизованном секторе, в том числе домашних работников, и некоторые категории самостоятельно занятых лиц. В других странах предусмотрена возможность добровольного участия в соответствующих планах. Например, в Малайзии существуют добровольные планы для домашних работников и самостоятельно занятых лиц; в Тунисе - планы страхования самостоятельно занятых лиц на случай производственных травм; в Республике Корея - планы для сотрудников компаний, в которых занято менее пяти работников, и самостоятельно занятых лиц (включая фермеров и рыбаков). В Мексике всем лицам, не охваченным государственными программами пенсий по старости, нетрудоспособности и пособий в связи с потерей кормильца, разрешается присоединяться к этим программам на добровольной основе 28/. Тем не менее степень охвата остается на низком уровне.

Этот факт объясняется рядом причин. Функционирование планов социального обеспечения требует регулярного сбора взносов, своевременного учета собранных взносов, их безопасного и эффективного вложения, а, в конечном счете, выплаты пособий на своевременной основе, причем издержки, связанные со всеми этими видами деятельности, должны быть разумными. Ограниченные масштабы операций, неофициальность контрактных механизмов, низкий уровень грамотности и другие факторы способствуют тому, что издержки, связанные с этими операциями, возрастают до запретительно высоких уровней.

В данном контексте следует также учитывать трудности политического характера, поскольку расширение сферы охвата может подразумевать перераспределение доходов более обеспеченных слоев населения в пользу менее обеспеченных в форме либо увеличения налогов, либо сокращения пособий. В обществах, для которых характерны резкие различия в уровнях доходов и нежелание лиц, пользующихся привилегиями, расставаться с ними, чувство социальной солидарности, необходимое для реализации подобных мер по расширению сферы охвата, может отсутствовать.

Даже в случае с теми лицами, которые имеют право участвовать в официальных механизмах социального обеспечения, последние зачастую не гарантируют выплаты установленных пособий. Коэффициент замещения доходов, который, как правило,

---

27/ Hou Wenruo, "The variety of social security arrangements in China", paper presented at the Seminar on Central Problems in Social Security Policy, Lisbon, April 1995; and E. Ahmad and A. Hussain, "Social security in China: a historical perspective" in Social Security in Developing Countries, E. Ahmad and others, eds. (Oxford, Clarendon Press, 1991).

28/ United States, Social Security Administration, Social Security Program throughout the World, 1993 ed. (Gopher version) (Washington, D.C., 1993).

представляет собой процентное отношение пособий к заработкам в предшествующий выходу на пенсию период продолжительностью три-пять лет, в некоторых странах является весьма низким. В странах Африки, расположенных к югу от Сахары, этот коэффициент составляет порядка 40-60 процентов, в других регионах он несколько выше 29/. Однако в тех случаях, когда размеры этих пособий сопоставляются с заработками в течение последнего года перед выходом на пенсию, коэффициент замещения может быть гораздо более низким. В странах с высоким уровнем инфляции, где отсутствует система индексации базы заработной платы, выплачиваемых взносов или получаемых пособий, снижение уровня доходов может быть весьма резким. Применение индексов - в тех случаях, когда они не обеспечивают адекватного отражения изменений цен, - может не давать надежных результатов. Так, например, в Бразилии индексация взносов в пенсионную систему и получаемых в ее рамках пособий производится в привязке к минимальной заработной плате, т.е. к показателю, увеличение которого, как правило, отстает от ежемесячного роста индекса цен на потребительские товары.

Распространенной проблемой в развивающихся странах является низкая окупаемость инвестиций пенсионных фондов. Во многих таких странах действует правило, предписывающее пенсионным фондам инвестировать средства в государственные ценные бумаги, для которых характерны крайне низкие или отрицательные показатели реальной окупаемости. С точки зрения правительств такая практика представляет собой удобный источник средств для покрытия бюджетных дефицитов. Во многих случаях денежные ставки процента по таким ссудам не достигают рыночных ставок и не предусматривают поправок на инфляцию, а в некоторых других странах правительства не обеспечивают своевременного погашения ссуд. Например, в Того, несмотря на кажущуюся прочность резервов пенсионных фондов, по состоянию на 1991 год 20 процентов инвестиций Национального фонда социального обеспечения приходились на ссуды государству, а сумма задолженности государства Пенсионному фонду Того (который объединяет гражданских служащих), составляла 25 млрд. франков Африканского финансового сообщества (КФА). Ссуды правительствам могут не приносить каких-либо реальных процентных доходов, а их взыскание может быть затруднительным из-за испытываемых правительствами финансовых сложностей 30/.

Средства фондов социального обеспечения инвестируются также в банковские депозиты и недвижимость. Несмотря на то что для первого из двух указанных видов капиталовложений может быть характерно преимущество, связанное с ликвидностью средств, отдача от таких вложений может не быть значительной. Для второго из них, за исключением проектов государственного жилищного строительства, может быть характерна более высокая отдача, однако в связи с ним могут возникать проблемы с ликвидностью. Так, например, средства боливийских пенсионных фондов были частично инвестированы в недвижимость. Когда в контексте этих инвестиций встала проблема с ликвидностью, возникла необходимость быстрой продажи имущества по ценам ниже рыночных, что привело к дальнейшему ухудшению финансового положения указанных фондов. В других странах фонды социального обеспечения инвестировали средства

---

29/ S.N. Iver, "Pension reforms in developing countries", International Labour Review, vol. 132, No. 2 (1993), pp. 187-207.

30/ K. Evlo, "Who pays for and benefits from social security schemes in Togo?", paper presented at the Seminar on Central Problems in Social Security Policy, Lisbon, April 1995.

в государственные проекты в области здравоохранения или жилищного строительства. Хотя социальная отдача от таких инвестиций может быть высокой, в особенности в тех случаях, когда от них получают пользу группы населения с низкими доходами, как правило, в данном контексте нельзя рассчитывать на надежную финансовую отдачу. В некоторых случаях галопирующая инфляция, трудности административного характера и отсутствие надежных инвестиционных возможностей в рамках недостаточно развитых или непрочных рынков капитала привели к тому, что показатели окупаемости инвестиций были отрицательными. В течение последнего десятилетия отрицательные показатели реальной окупаемости инвестиций наблюдались в нескольких странах, а именно в Венесуэле (-15,3 процента), Египте (-11,7 процента), Замбии (-23,4 процента), Кении (-3,8 процента), Перу (-37,4 процента), Турции (-23,85 процента) и Эквадоре (-10 процентов) 31/.

Негативные последствия для фондов социального обеспечения имели также экономические события последнего десятилетия. Программы стабилизации и структурной перестройки оказали отрицательное воздействие на занятость и реальную заработную плату, подорвав способность работников и нанимателей выплачивать взносы на цели финансирования систем социального обеспечения в этих странах. Наиболее неблагоприятная ситуация наблюдается в странах с развитыми системами (см. таблицу XV.4). Другим развивающимся странам удалось добиться успеха в накоплении резервных средств своих пенсионных фондов, но главным образом потому, что в них действуют относительно недавно созданные системы, для которых характерны ограниченность как круга лиц, имеющих право на получение пенсий, так и самих пособий. В связи с размерами этих резервов обольщаться не следует. Накопленные ресурсы могут быть быстро истощены в результате увеличения пособий или распространения систем на дополнительные виды рисков при отсутствии адекватного финансирования.

---

31/ World Bank, Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth, World Bank Policy Research Report (New York, Oxford University Press, 1994), p. 95.

Таблица XV.4. Общий дефицит/резервы фондов социального обеспечения в процентах от валового внутреннего продукта в ряде развивающихся стран, 1980, 1985 и 1990 годы

Страна	1980 год	1985 год	1990 год
Аргентина	..	-0,91	-0,29 a/
Бахрейн	0,76	1,16	1,86
Боливия	..	-0,11	-0,73
Бразилия	-0,76	-0,09	3,34
Камерун	0,51	0,42	-0,07 a/
Чили	-1,91	-4,46	-4,87 b/
Колумбия	-0,65	-0,78	-0,49 a/
Коста-Рика	-0,21	0,28	-0,63
Кипр	-0,38	1,06	1,21
Египет	..	4,60	4,48 a/
Иран (Исламская Республика)	0,00	0,00	0,00
Израиль	-0,86	-4,49	-3,53
Малайзия	0,09	0,21	0,29
Маврикий	..	-0,65	-0,78
Мексика	-0,76	-0,20	-0,08
Марокко	0,44	0,38	0,34
Панама	1,56	-1,50	0,99
Южная Африка	-0,01	-0,03	-0,07
Таиланд	0,02	-0,03	-0,03
Тунис	0,85	-0,28	-0,18
Уругвай	-2,17	-2,90	-3,92

Источник: IMF, Government Finance Statistics Yearbook, 1993 (Washington, D.C., IMF, 1993); World Bank, World Tables, 1994 (Baltimore, Maryland, Johns Hopkins University Press, 1994).

a/ Данные за 1989 год.

b/ Данные за 1988 год.

/...

#### Вставка XV.1. Важное значение реформ в Чили

В 1981 году в Чили были проведены радикальные реформы существующей системы пенсионного обеспечения в пожилом возрасте в сторону сдвига от государственного плана, основанного на заранее определенных размерах пособий, к системе, основанной на взносах, которая построена на принципах индивидуальной капитализации и частного управления. Работникам был предоставлен выбор между государственной и частной системами, и для тех, кто выбирал частные системы, предусматривалась выплата взноса, исчисленного исходя из их прошлых взносов в ранее действовавшую систему, в форме долгосрочных казначейских обязательств ("bonos de reconocimiento"). Лица, трудоустраивающиеся впервые, обязаны включаться в частную систему, взнос в которую составляет 10 процентов от их валовых заработков. В фонды пособий по нетрудоспособности и в связи с потерей кормильца выплачиваются дополнительные взносы в размере от 2,5 до 3,7 процента от величины жалованья. Закон не предусматривает внесения взносов нанимателями. Размеры пособий зависят от внесенных взносов, а также от доходов от этих взносов. При выходе на пенсию накопленный капитал и поступления могут быть использованы для получения пенсионного пособия или приобретения индексированного аннуитета. Государство гарантирует выплату минимальной пенсии лицам, вносившим взносы в течение установленного периода (20 лет) в тех случаях, когда при достижении ими пенсионного возраста (65 лет для мужчин и 60 лет для женщин) на их счетах не имеется достаточных ресурсов для выплаты установленного заранее минимального пособия (22-25 процентов от средней заработной платы). Государство также выплачивает пенсию тем, кто подпадает под осуществляемую им программу социальной помощи, однако число получателей помощи по этой программе не может превышать 300 000 человек a/.

Управление накапливающимися таким образом ресурсами осуществляют частные администраторы фондов (Administradoras de Fondos de Pensiones (AFPs)), деятельность которых регламентируется правительством. Предполагается, что АПФ, предлагая низкие комиссионные сборы и высокие процентные доходы, должны конкурировать между собой за средства вкладчиков, которым предоставляется свободный выбор администратора.

Во многих отношениях эта система считается успешной. Пенсии, предлагаемые в настоящее время, на 40 процентов превышают пенсии в рамках государственных планов. Достигнута универсальная степень охвата: по состоянию на конец 1993 года АПФ обслуживали 93,4 процента занятого населения, тогда как в старой системе состояло лишь 7 процентов самодеятельного населения b/. К концу 1994 года в распоряжении АПФ накопились средства, эквивалентные 45 процентам валового внутреннего продукта (ВВП) (в 1981 году этот показатель составлял менее 1 процента от ВВП), а реальные

---

a/ C. Gillon and A. Bonilla, "La privatización de un regimen nacional de pensiones: el caso chileno", Revista Internacional del Trabajo, vol. 111, No. 2 (1992), pp. 193-221.

b/ "Privatization of pensions in Latin America", International Review of Labour, vol. 133, No. 1 (1994), pp. 134-141.



среднегодовые доходы от инвестиций в период 1981-1994 годов составили 13,7 процента с/.

Чилийский пример служит ориентиром для остальных латиноамериканских стран, и в других частях региона осуществляются реформы, аналогичные тем, которые были проведены в Чили. Вместе с тем имеются факторы, присущие исключительно ситуации в Чили. В течение долгого времени в Чили существовала система социального обеспечения, охватывающая значительную долю работающего населения страны, большая часть которого занята в организованном секторе. Деятельность неорганизованного сектора в Чили ограничена, что способствует универсализации системы. Приватизация пенсионных фондов сама по себе не приводит к увеличению степени охвата, поскольку участвовать в частных пенсионных фондах будут работники организованного сектора. На лиц, занятых в неорганизованном секторе, она по-прежнему не будет распространяться. Возможно, будут предлагаться добровольные планы, однако гарантии того, что население будет вносить в них взносы, отсутствуют.

Правительство Чили имеет достойный высокой оценки послужной список в плане выполнения своих обещаний. Некоторые другие страны Латинской Америки такого послужного списка не имеют. Кроме того, реформы в Чили были проведены в период пребывания у власти режима Пиночета, тогда как сегодня преобладающей формой правления является демократия. В 1992 году правительству Уругвая не удалось претворить в жизнь значительно менее радикальную реформу, утвержденную конгрессом. Соответствующее предложение, в частности, предусматривало увеличение возраста выхода на пенсию и внесение изменений в формулу, на основе которой исчисляются размеры пособий. Целью этих предложений являлось сокращение дефицита в системе социального обеспечения d/. В результате жесткой оппозиции реформам пенсионной системы в Аргентине процесс их принятия затянулся. Первоначально выдвинутое предложение, согласно которому все застрахованные лица в возрасте от 45 лет должны были в обязательном порядке принимать участие в частных фондах, было снято, и правительство вынуждено было довольствоваться смешанной системой.

Во многих странах крупная проблема состоит в отсутствии актуальной информации, причем особенно остро эта проблема стоит в тех странах, которые планируют создать стимулы, побуждающие работников, охваченных государственной системой, переходить в частную. Как и в Чили, реформы в Перу предусматривали наличие государственных казначейских обязательств ("bonos de reconocimiento"), размеры которых основывались на размерах и количестве ранее внесенных взносов. Однако по причине неадекватности архивных материалов продолжительность периода трудовой жизни того или иного

---

с/ UNCTAD, "Consideration of the country presentation in the light of a cross-country review by the Secretariat of the design, implementation and results of privatization programmes. Issues related to (a) privatization of the environment and (b) the privatization of pension funds" (doc. TB/D/WG.3/7/Rev.2/Add.1), 24 January 1994; and C. Mesa-Lago, "Economic reform, institutional change and social security policy in Latin America", summary of the presentation made at the International Seminar on Economic Restructuring and Social Policy, United Nations, New York, 11-13 January 1995 (mimeo).

d/ Economist Intelligence Unit, Uruguay/Paraguay, Country report, No. 3 (1992), p. 9.

работника, в течение которого он вносил взносы, потребовалось устанавливать другими методами. Так, например, размеры ранее внесенных взносов определялись на основании сделанных под присягой заявлений работников. С учетом широко распространенной практики уклонения от уплаты взносов, размеры внесенных взносов, определенные государством, по всей вероятности, превышали их фактический объем e/.

Высокие реальные коэффициенты окупаемости, которых удалось добиться чилийским АПФ, могут отчасти объясняться сравнительно высоким уровнем развития финансовых рынков и рынков капитала, а также наличием привлекательных инвестиционных возможностей. Одной из таких возможностей являлась программа приватизации государственных предприятий в период 1985-1988 годов. В других странах развитые рынки капитала или столь же привлекательные инвестиционные возможности могут отсутствовать. Для реформ, проведенных в Боливии, характерны многие черты, сходные с реформами в Чили. Однако с учетом крайней ограниченности рынков капитала и недиверсифицированности инструментов финансовой политики не ясно, каким образом будет обеспечена мобилизация ресурсов. Имеется возможность для инвестирования этих средств за рубежом, однако этот вариант следует тщательно проанализировать, поскольку он не приведет к мобилизации капиталовложений в национальную экономику. Об органических трудностях, с которыми связан данный вариант, свидетельствует неспособность 12 государств - членов Европейского союза в 1994 году прийти к согласию в отношении свободного трансграничного управления европейскими пенсионными фондами и инвестирования их средств.

Для того чтобы коэффициент замещения доходов составлял 70 процентов от заработков при взносе в 10 процентов от заработков, как это предусмотрено в Боливии и Перу, необходимо, чтобы реальный коэффициент окупаемости инвестиций составлял 4,5 процента в год в течение периода в 45 лет. Возможно, что в долгосрочной перспективе поддерживать указанный коэффициент на таком уровне не удастся f/.

Реформы представляют собой дорогостоящий процесс, требующий активного участия государства в деле регулирования, контроля и предоставления необходимых гарантий. Существует ряд гарантий и льгот (минимальные пенсии, социальная помощь, государственные казначейские обязательства и т. д.), которые государство обязано предоставлять без их обеспечения соответствующими поступлениями, поскольку работники переводят свои взносы в частный сектор. Перед началом реформ в фондах социального обеспечения Чили имел место дефицит, эквивалентный 1,9 процента от ВВП.

---

e/ Лицам, которые платили взносы в течение более длительных периодов, нежели было установлено, предоставлялась возможность доказать это. См. World Bank, Peru: Public Expenditure Review, report No. 13190-PE) (Washington, D.C., World Bank, 31 October 1994), p. 68.

f/ Gillion and Bonilla, loc. cit., pp. 211-212.

В течение первых четырех лет проведения реформ этот дефицит увеличился и в 1984 году превысил 6 процентов от ВВП. После этого происходило его медленное сокращение *g/*. Эти издержки необходимо было покрывать за счет государственного бюджета.

Одним из тревожных факторов, присущих ситуации в Чили, является просрочка уплаты взносов. Несмотря на то, что в систему АПФ входит 94 процента занятого населения, более 40 процентов их участников не выполняют своих обязательств по выплате взносов. Не ясно, является ли это несоблюдение обязательств причиной заболеваний, безработицы или сознательного уклонения от выплаты взносов. Работники могут уклоняться от выплаты взносов по той причине, что они придают большее значение текущему потреблению, нежели будущей ситуации. Несмотря на правительственные гарантии, они также могут не испытывать доверия к системе. Гарантированная правительством минимальная пенсия (предусматривающая, что период выплаты взносов должен быть не менее 20 лет) может выступать в качестве фактора, оказывающего дестимулирующее воздействие на своевременную выплату взносов. Параллельно с этим существует проблема, связанная с размерами минимальной пенсии. Тот факт, что она составляет 22-25 процентов от средней заработной платы, может оставить работников с низкими заработками далеко за чертой бедности в пенсионном возрасте. Практика постоянной невыплаты взносов ставит под угрозу размеры будущих пенсий даже в том случае, если в рамках системы удастся сохранить нынешний высокий коэффициент окупаемости. Указанные факторы приводят к увеличению соответствующих обязательств государства, а в конечном счете влекут за собой финансовые трудности и усугубление социальных проблем в стране.

---

*g/* Согласно оценке, издержки, связанные с мерами переходного периода, составили в 1992 году 4,8 процента от ВВП, и ожидается, что к 2010 году они сократятся вдвое. UNCTAD, "Consideration of the country presentations...", p. 11.

### Рынок против государства

Обеспечение гарантированных доходов представляет собой одну из областей, где происходит активное взаимодействие между государством и рынком. Оба эти института обеспечивают удовлетворение одних и тех же потребностей в обществе. В целом потребности в гарантированных доходах лиц с высокими доходами могут быть удовлетворены в рамках рыночных механизмов. Накопление сбережений может вестись в рамках различных форм активов в целях обеспечения поступлений в пожилом возрасте, заботы о потомстве и задействования накопленных средств в трудные периоды. Вложение средств в эти активы высвобождает капитал, который способствует увеличению объема производства и производительности в экономике. Законы, регламентирующие частную собственность, обеспечивают право на получение доходов от этих активов. Ценовая стабильность страхует лиц, имеющих сбережения, от резкого падения стоимости их активов в будущем. Стремление к накоплению и получению более высоких доходов создает стимулы для производительного использования труда и капитала.

Фактором, стимулирующим правительства к созданию систем социального обеспечения, стала явная неспособность рыночных механизмов обеспечить удовлетворение потребностей в гарантированных доходах лиц с низкими доходами. Без принятия принудительных мер лицам с низкими заработками не удастся накопить сбережения в достаточном объеме для получения средств к существованию в пожилом возрасте; возможно, причиной этого является уделение более значительного внимания текущим потребностям по сравнению с будущими. Даже в тех случаях, когда такие сбережения имеются, нерациональные инвестиционные решения могут свести на нет стоимость накопленных активов. Возможны и такие случаи, когда общество не пожелает наказывать своих недалководидных членов, отказывая им в ресурсах, необходимых для выживания в пожилом возрасте. Кроме того, рыночные структуры, мобилизующие личные сбережения, могут по причине нерационального управления или сознательного мошенничества растрачивать эти ресурсы. Примерно к таким же результатам приводит и воздействие инфляции. Лица с инвалидностью могут не иметь в своем распоряжении активов, которые можно было бы использовать в качестве обеспечения при получении кредитов. В число страхуемых рисков не может входить безработица, поскольку в периоды циклических спадов она может охватывать большие группы населения. Рынки капитала не являются эффективным источником капитала для детей с точки зрения получения ресурсов до того, как они начинают заниматься вознаграждаемой деятельностью.

Государственная политика в области социального обеспечения оказывает значительное воздействие на рынки труда и капитала: на рынки труда - посредством увеличения стоимости рабочей силы, повышения отправной цены рабочей силы, а также косвенного установления минимальной заработной платы. Правила, регламентирующие право на получение тех или иных форм выплат по линии социального обеспечения, и суммы таких выплат могут оказывать воздействие на стимулы к сбережению и накоплению средств среди лиц, для которых характерны более низкие доходы на протяжении жизненного цикла <sup>32/</sup>. Предоставление гарантированных доходов молодым людям приводит к увеличению производительности труда как путем повышения их материального

---

<sup>32/</sup> См. Glenn Hubbard, Jonathan Skinner and Stephen P. Zeldes, "Precautionary savings and social insurance", *Journal of Political Economy*, vol. 103, No. 2 (1995), pp. 360-399.

благополучия, так и путем отведения им более длительных периодов времени для получения образования и профессиональной подготовки. Путем предоставления трансфертных доходов правительства видоизменяют условия, на которых лица будут предлагать свою рабочую силу на рынке.

Взаимодействие между этими двумя комплексами институтов носило гармоничный характер в течение того периода, когда доходы большинства из тех, кого это касалось, росли быстрыми темпами, вследствие чего практически каждый участник получал выгоду от своей принадлежности к системе. По мере замедления темпов роста доходов, увеличения взносов трудового населения на содержание нетрудового населения, формирования мнений о правительствах не как о рачительных и дальновидных менеджерах, а как о неумелых стратегах, политика в области социального обеспечения была поставлена под сомнение. Утрата контроля за поступлениями, не связанными с заработной платой, в странах с централизованно планируемой экономикой практически лишила правительства этих стран возможностей для реализации мер в области социального обеспечения. В условиях всеобщего права голоса избиратели в развивающихся странах поставили под вопрос целесообразность планов социального обеспечения, охватывающих лишь наиболее состоятельных членов общества, хотя уровни доходов этих "состоятельных членов" лишь ненамного превышали прожиточный минимум.

Следует ли из этого, что роль государства должна ограничиваться введением обязательного участия в планах социального обеспечения и наблюдением за деятельностью рыночных организаций, управляющих этими средствами на конкурентных рынках? В некоторых случаях - таких, как затяжные периоды безработицы и уход за сиротами - какие-либо рыночные механизмы отсутствуют. В других случаях даже при условии применения рыночных механизмов отсутствуют неопровержимые доказательства того, что прямые издержки, связанные с управлением пенсионными фондами, в частном секторе ниже, нежели в государственном.

В случае наличия в той или иной стране рынков капитала, характеризующихся высокой степенью разветвленности и диверсифицированности, для организаций частного сектора характерна более высокая эффективность в плане размещения инвестиций, нежели для государства. В подобных случаях рыночные механизмы могут обеспечивать эффективную мобилизацию частных сбережений. Таким образом, можно утверждать, что чистые издержки для общества, связанные с частным управлением фондами, могут быть меньше, нежели это позволяют предположить показатели прямых издержек. Практика инвестирования сбережений частного сектора в пенсионные планы имеет дополнительное преимущество, связанное с тем, что источником этих сбережений являются доходы, выплачиваемые экономическим агентам, которые не могут рассматриваться как налоги, что, в свою очередь, позволяет устранить ощущение бремени безвозвратных потерь, ассоциируемых с налогообложением. Кроме того, в таких ситуациях налицо непосредственная и поддающаяся отслеживанию взаимосвязь между действиями подобного агента и размещением его ресурсов.

Издержки представляют собой одно из важных соображений при решении вопроса о структурах управления механизмами предоставления гарантированных доходов. Важное значение приобретает выбор между государством и рыночными организациями, а также между различными структурами в рамках правительства. Для рационально управляемых государственных планов социального обеспечения характерна высокая степень эффективности. В Норвегии издержки управления составляют 2,1 процента от объема взносов; в случае с Фондом сбережений трудящихся Малайзии соответствующий

/...

показатель в 1990 году составлял 2,5 процента 33/; в Центральном резервном фонде Сингапура - всего лишь 0,53 процента 34/. Показатель этих издержек может также быть более высоким - от 10 процентов на Ямайке до 50 процентов в Замбии. В рамках приватизированной системы в Чили, согласно последним оценкам, издержки управления составляли 3 процента от объема взносов.

Централизованной системе присуще важнейшее преимущество, связанное с тем, что получаемые работниками права действуют в рамках экономики в целом, что не приводит к снижению мобильности рабочей силы. Это может послужить уроком для механизмов социального обеспечения в Китае, для которых характерна высокая степень фрагментарности с разделением по предприятиям, сельским администрациям, муниципальным, провинциальным и центральным органам власти. В тех случаях, когда может быть обеспечена централизация управления, недорогостоящий и удобный доступ вкладчиков и бенефициаров к соответствующим отделениям также является одной из необходимых характеристик административных механизмов, в особенности в странах с большой территорией, а также в странах, где проезд в административные центры является дорогостоящим и неудобным.

Существуют ситуации, когда инвестиции государственного сектора повышают производительность в экономике в большей степени, нежели инвестиции частного сектора. Кроме того, если общий кризис экономической активности, которого, правда, как представляется, удастся избежать с 30-х годов, все-таки наступит, то связанные с ним обязательства правительства не будут отличаться от тех, которые оно несло бы в случае наличия программы социального обеспечения.

Несмотря на некоторое укрепление роли рынков по мере происходящих в обществах изменений и роста диспропорций в плане распределения доходов, роль семьи, добровольных учреждений и государства не уменьшилась.

#### Выводы

Политика в области социального обеспечения входит в число основных средств уменьшения неопределенности в жизни отдельных людей и смягчения проблемы нищеты в развитых странах. С использованием других механизмов аналогичные цели достигались и в странах с централизованно планируемой экономикой. Большой прогресс в достижении этих целей был достигнут в ряде развивающихся стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. В других развивающихся странах налицо многочисленные факторы, которые пока еще препятствуют скорейшему достижению этих целей.

---

33/ Mikul G. Asher, Social Security in Malaysia and Singapore: Practices, Issues and Reform Directions (Malaysia, Institute of Strategic and International Studies, 1994) p. 31.

34/ Mikul G. Asher, "The role of the central provident fund (CPF) in Singapore", paper presented at the Conference on Major Superannuation Funds, 13-15 March 1995, Hobart, Tasmania.

Увеличение доли пожилого населения сопровождается сокращением доли молодежи как в развитых странах, так и в странах с переходной экономикой. В развивающихся странах в обозримом будущем доля зависимых групп населения в его общей численности будет снижаться. Несмотря на то, что некоторые преимущества, связанные с этими динамическими процессами, будут компенсироваться более высокими издержками, обусловленными увеличением продолжительности обучения и диверсификацией сферы образования, в том случае, если принимать в расчет лишь фактор старения населения, общее экономическое бремя не представляется слишком большим.

Правительства будут нести основную ответственность за уменьшение нищеты применительно к лицам пожилого возраста, периодам массовой безработицы, семьям с детьми, находящимся в неблагоприятных условиях, детям-сиротам, а также лицам, получившим инвалидность в результате крупномасштабных конфликтов. Кроме того, путем разработки и реализации соответствующей политики правительства способны при наличии надлежащих условий стимулировать экономических агентов и рыночные механизмы к принятию на себя некоторых функций, которые правительства, зачастую в менее официальной форме, выполняют сами. Одной из наиболее важных функций правительства является поддержание стабильности общего уровня цен путем сохранения макроэкономической сбалансированности. В число таких функций также входит реформирование законов и положений в целях включения в них механизмов, обеспечивающих их соблюдение и сводящих к минимуму число случаев уклонения.

Использование рыночных механизмов для удовлетворения некоторых потребностей зависимых групп населения требует наличия функциональных финансовых рынков, в том числе рынков страховых услуг. Разработка соответствующих правил и их применение по-прежнему входят в число основных обязанностей правительства. В рамках эффективно функционирующих финансовых рынков и рынков капитала, в которых инфляция взята под контроль, налицо вероятность того, что отдельные лица будут как увеличивать объем своих сбережений, так и получать от них более высокую отдачу.

Помимо государственных программ и частных сбережений, важными источниками гарантированных доходов во всех обществах по-прежнему будут являться семьи и добровольные ассоциации. Особый упор на эти источники делается во многих развивающихся странах Юго-Восточной Азии.

Прямые издержки, связанные с государственным управлением пенсионными фондами, во многих случаях являются значительно более низкими, нежели соответствующие издержки рыночных организаций. С другой стороны, имеют место случаи (главным образом, в развивающихся странах), когда эти издержки являются запретительно высокими. В подобных случаях отсутствуют рыночные структуры, издержки которых можно было бы использовать для целей сопоставления. Однако не прямые издержки, включая утраченную выгоду в тех случаях, когда рыночные механизмы могут обеспечить более эффективное инвестирование соответствующих средств, неизвестны.

По мере того как все страны пытаются решить эти проблемы, связанные с политикой в области социального обеспечения, из обмена соответствующим опытом можно извлечь многочисленные уроки.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Статистические таблицы

В настоящем приложении содержатся основные группы данных, положенные в основу анализа в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1995 год". В нем приводятся более подробные данные и более широкие динамические ряды, чем в тексте, и содержится информация, поступившая до 15 апреля 1995 года.

Приложение, как и сам "Обзор", было подготовлено Отделом анализа макроэкономической и социальной политики Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций при содействии Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД). В основу приложения положена информация, поступившая из Статистического отдела и Отдела народонаселения Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики, а также от региональных комиссий Организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также из национальных и частных источников. Оценочные данные за самые последние годы подготовлены Отделом анализа макроэкономической и социальной политики в консультации с региональными комиссиями.

Прогнозы основываются на результатах проведенного в марте и апреле 1995 года прогнозирования в рамках проекта "ЛИНК" - совместной международной исследовательской группы эконометрического моделирования, функционирующей на базе Отдела анализа макроэкономической и социальной политики. Проект "ЛИНК" представляет собой глобальную модель, рассчитываемую посредством увязки торговых и финансовых отношений 79 страновых или региональных моделей, наблюдение за которыми ведут более 40 национальных учреждений и Отдел. В основу моделей положена та посылка, что ныне проводимая или официально провозглашенная макроэкономическая политика по состоянию на 15 апреля остается в силе. Первичными связями являются товарная торговля и цены на товары, а также процентные ставки и обменные курсы в странах основных валют. Анализ модели осуществляется путем итерирования, и поэтому ключевые обменные курсы, процентные ставки и полная матрица торговых потоков и изменений цен определяются на основе самой модели. Одним существенным исключением является цена на сырую нефть на международном рынке, которая устанавливается с помощью вспомогательной модели нефтяного сектора; в данном случае ожидается увеличение средней цены по корзине из семи сортов сырой нефти Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) более чем на 7 процентов в 1995 году и примерно на 6,5 процента в 1996 году. Предполагается, что в 1996 году цена на нефть будет оставаться неизменной в реальном выражении.

### Классификация стран

В классификации стран в "Обзоре" все страны мира подразделяются на три основные группы: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны, состав которых приводится в пояснительных замечаниях, содержащихся в начале "Обзора". В настоящее время состав групп пересматривается в свете происшедших кардинальных геополитических изменений.



Группа развитых стран с рыночной экономикой, в которую входят 23 страны, подразделяется далее для целей анализа на следующие частично совпадающие классификационные подгруппы: крупнейшие промышленно развитые страны, к которым относятся семь стран с наибольшим по объему валовым внутренним продуктом (ВВП), а именно Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция и Япония; Западная Европа; Европейский союз; а также Северная Америка. Данные по нынешним 15 членам Европейского союза; приводятся за все годы. Северная Америка включает Канаду и Соединенные Штаты.

Группа стран с переходной экономикой подразделяется на три подгруппы: одна - страны Центральной и Восточной Европы, также называемые для краткости странами Восточной Европы, к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия и Чешская Республика; вторая группа - Содружество Независимых Государств (СНГ), включая Азербайджан и Грузию; и в третью группу входят балтийские республики (Латвия, Литва и Эстония). В некоторых случаях для облегчения анализа тенденций во времени данные до 1991 года включительно показаны по бывшему Советскому Союзу, а начиная с 1992 года - по государствам бывшего СССР, вместе взятым. Данные по отдельным государствам бывшего Советского Союза будут включаться в приложение по мере появления достаточно широких динамических рядов.

Развивающиеся страны сгруппированы главным образом по регионам с учетом их географического положения (см. пояснительные замечания). Для целей анализа отдельно выделяются также страны с активным платежным балансом и страны-импортеры капитала (классификацию стран см. в пояснительных замечаниях). К странам с активным платежным балансом относится группа экспортеров нефти, которые одно время были крупными поставщиками финансового капитала на мировой рынок и очень высокая степень зависимости которых от поступлений от продажи нефти оправдывает их выделение в отдельную группу для целей анализа, хотя в своем большинстве они превратились в крупных чистых импортеров финансового капитала. Все другие развивающиеся страны относятся к группе развивающихся стран-импортеров капитала. Последние, в свою очередь, подразделяются на страны-экспортеры и импортеры энергоносителей. Страна считается экспортером энергоносителей, если она одновременно отвечает следующим двум критериям: а) ее производство первичных энергоносителей (включая каменный уголь, лигнит, сырую нефть, природный газ, гидроэнергию и атомную энергию) превышает ее потребление по меньшей мере на 20 процентов, и б) удельный вес энергоносителей в общем объеме экспорта составляет по меньшей мере 20 процентов (Заир, Йемен и Мьянма отвечают этим двум критериям, но не включены в эту группу, поскольку являются наименее развитыми странами).

Развивающиеся страны-импортеры энергоносителей подразделяются, в свою очередь, на подгруппу из четырех экспортеров промышленных товаров, т.е. четыре страны Азии, считающиеся первым поколением преуспевающих экспортеров продукции обрабатывающей промышленности (Гонконг, Республика Корея, Сингапур и китайская провинция Тайвань), и на прочие страны.

Наконец, иногда используют еще две аналитические группы. Одна группа - страны Африки к югу от Сахары - объединяет все африканские страны, расположенные к югу от пустыни Сахара, за исключением Нигерии и Южной Африки. Выделение такой группы позволяет сосредоточить внимание на экономике более мелких африканских стран, поскольку данные по последним двум странам преобладали бы и вносили искажения

в данные по более мелким странам (например, в отношении ВВП, численности населения и т. д.). Вторая группа включает 15 стран - крупных должников, которые в 80-е годы были основным объектом международной политики, направленной на решение кризиса чрезмерных уровней задолженности развивающихся стран коммерческим банкам (состав этой группы см. в пояснительных замечаниях).

#### Качество данных

Как в государственном, так и в частном секторе растет спрос на своевременные и достоверные статистические данные, которые могут использоваться для целей экономического и социального анализа, составления комментариев и принятия решений в нынешних условиях быстрой интернационализации и распространения информации. Последовательная и сопоставимая во времени и пространстве статистическая информация имеет жизненно важное значение в процессе наблюдения за структурной перестройкой, обсуждения вопросов социального обеспечения, экологической политики и нищеты или оценки формирующихся рынков и экономики стран. Кроме того, многогранный характер этих и других текущих вопросов, таких, как высокая мобильность капитала и населения, и экономическая регионализация требуют принятия комплексного и одновременно избирательного подхода к национальным и международным данным.

Что касается установления международных норм в области определения и представления данных, то в последнем пересмотренном варианте системы национальных счетов (СНС) 1/ и в новом, пятом издании МВФ "Balance of Payments Manual" ("Руководство по платежному балансу") 2/, освещаются произошедшие за последние два десятилетия изменения в экономическом и социальном контексте, лежащем в основе статистических данных, и делается значительный шаг вперед в усилиях по учету этих изменений в комплексной и согласованной системе статистики. В СНС 1993 года делается попытка использовать имеющие взаимосвязанный характер концепции, определения и классификации как на макро-, так и на микроуровне, а используемые в "Руководстве" концепции согласованы, насколько это возможно, с концепциями, используемыми в пересмотренной СНС, и с применяемыми Фондом методологиями составления статистики денежных и банковских операций и статистики государственных финансов. Кроме того, с помощью системы полусамостоятельных вспомогательных счетов, включенных в основную структуру СНС, можно установить связи между данными национальных счетов и другими конкретными областями экономической и социальной статистики, например, статистики охраны окружающей среды, здравоохранения, социальной защиты и туризма. Тот факт, что эксперты не смогли прийти к единым стандартам, определяющим формальные и неформальные виды деятельности, потребительские и производственные субсидии, образование и другие аспекты человеческого капитала, свидетельствует о методологических и физических пределах возможного при учете и количественной оценке всех событий и изменений, происходящих в настоящее время. Тем не менее и СНС 1993 года, и "Руководство" МВФ послужат ориентирами для стран, желающих обновить, пересмотреть или улучшить свою статистическую отчетность.

---

1/ Комиссия европейских сообществ, МВФ, ОЭСР, Организация Объединенных Наций и Всемирный банк, Система национальных счетов, 1993 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.XVII.4).

2/ IMF, Balance of Payments Manual, 5th ed. (Washington, D.C., IMF, 1993).

По мере представления правительствами своих данных на основе этих стандартов эти данные будут учитываться в статистике, приводимой в настоящем приложении. Пока же читателю следует помнить о том, что некоторые национальные и международные статистические данные, используемые в силу необходимости в настоящем "Обзоре" и в других международных изданиях, грешат серьезными недостатками. Интерпретация данных, публикуемых международными учреждениями, иногда затрудняется непоследовательностью охвата, определений и методов сбора данных среди представляющих отчетность стран.

Извечной проблемой является неравномерное и несвоевременное представление данных или их непредставление. Хотя корректировки и оценки являются возможными и используются в отдельных случаях, в эпоху внимательного отслеживания и широкого использования экономических и социальных показателей ощущается необходимость в своевременном представлении данных не только на ежегодной, но и на ежеквартальной основе в соответствующих случаях. В этой связи стоит отметить достигнутый некоторыми развивающимися странами и странами с переходной экономикой значительный прогресс в публикации ежегодных и ежеквартальных данных на своевременной и регулярной основе. В то же время появились значительные пробелы в данных по некоторым странам и территориям, находящимся на переходном этапе, в состоянии конфликта или войны.

Во многих случаях неточность данных объясняется использованием устаревших базовых обследований и переписей или старых моделей поведения и предположений в отношении более не существующих условий. В то же время частые разрывы в статистических рядах могут возникнуть в том случае, когда статистические органы пытаются улучшить свои оценки путем спорадического использования новых источников данных, обновленных обследований и таблиц "затраты-выпуск". Особенно это касается показателей национального дохода, подлежащих значительной корректировке на величину порядка 10-30 процентов <sup>3/</sup>.

В национальных счетах и связанных с ними показателях обычно отражаются рыночные операции, производимые при посредстве товарно-денежного обмена. Другие виды деятельности, например, бартерные сделки, производство домашних хозяйств и натуральное производство, а также неформальный сектор не всегда учитываются. Как правило, все эти категории деятельности, за исключением последней, составляют более значительную долю в общем объеме деятельности в странах с низким уровнем дохода и ведут к недооценке объема производства в пределах 40 процентов от объема национального производства. Поскольку степень недооценки в разных странах неодинакова, сопоставление объема производства может дать несостоятельные результаты. Кроме того, по мере включения сектора нерыночных операций в основной производственный сектор посредством расширения товарно-денежных отношений оценка роста объема производства будет завышаться в зависимости от масштабов такого включения (примеры отмеченных здесь трудностей подобного рода см. в разделе "Оговорки и пояснения к данным" ниже).

---

<sup>3/</sup> Wilfred Beckerman, "National income" в The New Palgrave: The World of Economics, John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman, eds. (New York, The Macmillan Press, Limited, 1991), p. 486.

Можно без преувеличения сказать, что имеющиеся на национальном уровне недочеты становятся серьезными аналитическими недостатками при проведении международных сопоставлений между странами или группами стран в отдельно взятый момент или за определенный период времени. Из-за отсутствия, недостоверности или несовместимости данных по странам международным организациям приходится широко использовать оценочные величины и замену данных для сохранения последовательного состава стран при построении динамических рядов агрегированных данных. Кроме того, отсутствие достоверных оценочных показателей ВВП по многим развивающимся странам и странам с переходной экономикой вынуждает аналитиков пользоваться весьма приближенными оценками при расчете агрегированных показателей по странам, поскольку веса ВВП лежат в основе многих рядов данных.

Помимо ВВП, другие виды часто приводимых статистических данных, например, уровни безработицы, рост потребительских цен и физический объем экспорта и импорта, также вызывают значительные трудности. Сопоставление уровней безработицы в разных странах следует проводить осторожно, поскольку в определении безработицы по странам существуют различия. В частности, по этой причине в таблице А.6 используются стандартные определения уровней безработицы, которые во многих случаях существенно отличаются от национальных определений.

Индексы потребительских цен относятся к числу старейших экономических данных, собираемых правительствами, и по-прежнему являются предметом споров даже в странах с наиболее развитыми статистическими системами, что объясняется, в частности, изменениями качества товаров и поведения потребителей, которые не всегда учитываются из-за нечастого проведения обследований потребительских расходов и пересмотра выборочной корзины товаров.

Многие из указанных выше проблем не имеют готовых рецептов решения, но даже в тех случаях, когда таковые имеются, недостатки статистического учета могут сохраняться бесконечно долго из-за недостатка ресурсов, выделяемых на цели совершенствования статистических систем и отчетности. В этой связи представленные в настоящем "Обзоре" экономические и социальные показатели, особенно на агрегированном уровне, рекомендуется рассматривать как приблизительные и оценочные показатели.

#### Оговорки и пояснения к данным

Сводные данные представляют собой либо суммарные, либо средневзвешенные показатели по отдельным странам. Если не указано иное, среднегодовые темпы роста за ряд лет рассчитываются как сложный показатель годовых темпов роста за период. Темпы роста за ряд лет определяются по следующей методике: устанавливается период изменений, и опускается базовый год; например, среднегодовые темпы роста переменной за десятилетний период в 80-е годы определяются как среднегодовые темпы роста за период 1981-1990 годов. Годовые темпы роста рассчитываются как изменения за год в процентах.

Приводимые в статистическом приложении данные за прошлые годы могут отличаться от данных в предыдущих выпусках "Обзора" ввиду обновления показателей, а также поступления или отсутствия данных по отдельным странам.

## Объем производства

Рост объема производства в каждой группе стран исчисляется на основе совокупного объема ВВП отдельных стран в ценах и по обменным курсам 1988 года; т.е. данные по ВВП в национальных валютах были пересчитаны в доллары по курсу 1988 года (с поправками в отдельных случаях) 4/ и затем были рассчитаны последующие и предыдущие показатели динамического ряда с использованием изменений "реального" ВВП для каждой страны. Считается, что этот метод дает достаточно надежный набор агрегированных данных примерно за 15-летний период, середина которого приходится на 1988 год. Иными словами, необходимо время от времени менять базовый год для отражения меняющейся структуры производства и расходов за длительные периоды времени.

### Развитие страны с рыночной экономикой

В предыдущих выпусках "Обзора", включая "Обзор мирового экономического положения, 1992 год" 5/, для обеспечения учета как можно более свежей информации в качестве показателей уровня экономической активности в развитых странах с рыночной экономикой приводились либо данные по ВВП, либо данные по валовому национальному продукту (ВНП) (в зависимости от того, какие из них публиковались первыми). Однако в результате расширения круга стран, по которым ко времени подготовки "Обзора" имеются данные по ВВП, начиная с "Обзора мирового экономического положения, 1993 год" 6/ во всех выпусках информация о совокупном объеме производства по всем странам приводится на основе данных по ВВП.

С 1991 года в совокупные показатели экономического роста Германии включаются данные по бывшей Германской Демократической Республике. Поскольку официальные данные об уровне ВВП в Германии после воссоединения рассчитываются начиная с 1991 года, первым годом, когда появилась возможность определить темпы роста на основе официальных данных, был 1992 год. Темпы прироста в 1991 году, приведенные в таблице А.2, рассчитаны как средневзвешенное значение официальных и оценочных показателей темпов роста ВВП в двух частях Германии, причем в качестве весов используется уровень ВВП в 1991 году, указанный в данных, опубликованных Федеральным статистическим управлением (Statistisches Bundesamt) Германии.

---

4/ Когда обменные курсы отдельных стран представляются выходящими за пределы "реального", они заменяются альтернативными обменными курсами. Для этого могут использоваться средние показатели обменных курсов в соответствующие годы, или же более реальный обменный курс за тот или иной год может корректироваться с учетом относительных темпов инфляции за период с того момента, когда обменный курс считался "правильным".

5/ Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.92.II.C.1 и исправления.

6/ Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.93.II.C.1.

### Страны с переходной экономикой

Начиная с "Обзора мирового экономического положения, 1992 год" данные о совокупном объеме производства стран с переходной экономикой стали исчисляться не на основе чистого материального продукта, а на основе ВВП. Для расчета представляющих аналитический интерес динамических рядов в реальном и номинальном выражении в опубликованные показатели ВНП в национальной валюте, в частности в отношении бывшего Советского Союза, были внесены коррективы. Во многих случаях не было ни абсолютно достоверных данных национальных счетов, ни значимых данных об обменных курсах за 80-е годы, и такое положение сохранялось в 90-е годы в нескольких случаях. Поэтому набор весов пришлось рассчитывать на основе фрагментарных данных (и был построен ряд приблизительных темпов роста ВВП Советского Союза за период 1981-1990 годов в сопоставимых ценах).

В последнее время появились новые данные, что обусловило необходимость обновления оценочных показателей в системе весов. Данные относятся непосредственно к 1990 году, однако, поскольку в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1995 год" базовым годом остался 1988 год, новые данные были использованы для пересмотра весов 1988 года. В прошлый раз, из-за отсутствия экономически значимых рыночных обменных курсов для стран с переходной экономикой в 1988 году, предпринимались усилия экстраполировать результаты проведенного в 1980 году исследования паритетов покупательной способности (ППС) между странами-членами Совета Экономической Взаимопомощи. Однако в 1994 году в рамках Проекта европейских сопоставлений был опубликован набор оценочных показателей ВВП 1990 года, исчисленных на основе ППС (см. ниже), в основу которого было положено исследование аналогичного характера по всем странам-членам ОЭСР 7/. Кроме того, в 1993 году был опубликован пересмотренный выпуск "Penn World Tables" (ПВТ), содержащий оценочные показатели ВВП, рассчитанные на основе ППС 1985 года, для тех стран, которые не участвовали в проводившемся в рамках Проекта международных сопоставлений (ПМС) обследовании за тот год, и были распространены также новые оценочные показатели темпов роста ВВП на основе ППС по всем странам за 80-е годы 8/.

Оценочные показатели ВВП 1990 года для Венгрии, Польши, Румынии, Советского Союза и Чехословакии были рассчитаны путем умножения подушевых показателей ВВП 1990 года в "международных долларах", взятых из исследования ОЭСР, на оценочные показатели численности населения 1990 года. Приведенные в "Обзоре мирового экономического и социального положения" оценочные показатели темпов роста реального ВВП в 1989 и 1990 годах использовались для получения, путем обратного экстраполирования, показателей ВВП 1988 года, которые затем приводились к ценам 1988 года с использованием пересмотренных ПВТ (при этом использовался 1985 базовый год). Поскольку Болгария и Германская Демократическая Республика не участвовали ни в одном из обследований в рамках ПМС, их показатели ВВП 1988 базового года, используемые в качестве весов, рассчитывались опосредованно (пропорционально оценочным показателям ВВП Венгрии 1988 года).

---

7/ См. Международное сопоставление валового внутреннего продукта в Европе, 1990 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.94.II.E.23); и OECD, Purchasing Power Parities and Real Expenditures, vol. I (Paris, OECD, 1992).

8/ Эти данные были распространены на дискете Национальным бюро экономических исследований Гарвардского университета, Кеймбридж, штат Массачусетс, Соединенные Штаты Америки.

Помимо общей оговорки относительно достоверности, состоятельности и сопоставимости данных в целом, справедливость которой подтверждается существенной корректировкой нескольких рядов данных по странам региона, особенно серьезную проблему стали представлять масштабы экономической деятельности, не отраженной в данных национальной статистики. В результате распространения новых способов производства, операций и субъектов хозяйственной деятельности прежние организационные и методологические рамки статистики устарели. Процесс реформ идет, однако он находится на начальном этапе. Примером неблагоприятных последствий сосуществования старого и нового являются расхождения между сообщаемыми Госкомстат (Государственным комитетом Российской Федерации по статистике) данными о темпах роста ВВП и объеме промышленного производства в Российской Федерации, которые рисуют весьма печальную картину состояния российской экономики, и другими данными - некоторые из которых распространяет все тот же Госкомстат, - например, о темпах роста физического объема розничной торговли, увеличении накоплений и реального располагаемого дохода и стоимости экспорта в страны, не входящие в СНГ, которые указывают на уже начавшееся возобновление роста экономической активности. Это различие объясняется тем фактом, что основным источником данных Госкомстат является промышленный сектор, и особенно крупные и/или государственные предприятия. Поэтому сектора, находящиеся в процессе радикальной перестройки и реорганизации, оказываются относительно лучше охваченными, в охвате же новых видов рыночной деятельности имеются серьезные пробелы, что приводит к искажению статистических данных и вводит в заблуждение руководителей и аналитиков.

Еще большую неопределенность создают тенденция к публикации выборочных статистических данных в таблично-аналитическом и описательном виде без составления самих стандартизированных таблиц данных и существование значительного числа независимых органов, занимающихся предоставлением данных и проведением исследований, что в свою очередь является следствием низкого качества официальной статистики. Поэтому настоятельно необходимо еще раз подчеркнуть, что представленная статистическая информация, в первую очередь по многим из государств бывшего Советского Союза, а также по другим странам с переходной экономикой, должна рассматриваться как предварительные оценки, подлежащие, возможно, существенному пересмотру <sup>9/</sup>.

#### **Развивающиеся страны**

Начиная с "Обзора мирового экономического положения, 1993 год" оценки роста производства в развивающихся странах рассчитываются на основе данных по 93 странам, в которых проживает около 99 процентов населения всех развивающихся стран. Выраженный в национальной валюте объем ВВП в 1988 году пересчитан в доллары США. В тех случаях, когда пересчет по официальному обменному курсу давал нереальные результаты, производилась корректировка.

---

<sup>9/</sup> См. "Обзор мирового экономического положения, 1993 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.93.II.C.1), вставка II.2, озаглавленная "Экономические данные по новым государствам-преемникам Советского Союза".

Следует помнить о том, что достоверность оценок объема производства и других статистических данных по развивающимся странам зависит от развитости их статистических систем. По мере их совершенствования можно ожидать пересмотра данных. Например, Турция недавно пересчитала показатели своего ВВП начиная с 1968 года с использованием таких новых данных, как результаты текущих обследований, и с учетом некоторых позиций и подотраслей экономики, которые не могли быть включены в национальные счета за предыдущие годы <sup>10/</sup> В Африке, в частности, наблюдаются значительные расхождения в величине агрегированных экономических показателей по многим странам региона, полученных из различных национальных и международных источников. В Азии и Европе, а также в Африке данные по странам, охваченным гражданскими волнениями и войной, следует рассматривать как дающие представление лишь о порядке величины. Кроме того, в странах с высокими темпами инфляции и нарушением равновесия обменных курсов данные национальных счетов могут грешить существенными искажениями. Этот фактор явился одной из причин недавнего пересмотра Аргентиной показателей своего ВВП 80-х годов примерно на 30 процентов.

### **Международная торговля**

Основным источником данных для таблиц А.15-А.18 о географической и товарной структуре торговли являются существующая в Организации Объединенных Наций система внешнеторговых данных и база статистических данных по внешней торговле (КОМТРЕЙД). Корректировку и оценку этой группы данных произвела ЮНКТАД, которая также подготовила указанные таблицы.

Данные о стоимостном объеме торговли, представленные в таблице А.19, основаны преимущественно на таможенных данных о торговле товарами, пересчитанных в доллары США по среднегодовым обменным курсам, как это сделано в издании МВФ "International Financial Statistics" ("Международная финансовая статистика"). Эти показатели дополнены в некоторых случаях данными платежных балансов. В основу выраженных в долларах США оценочных данных по стоимостному объему торговли стран с переходной экономикой за период по 1990 год включительно положены результаты исследований, проводимых в рамках Европейской экономической комиссии (ЕЭК). Данные за самые последние годы включают оценки, подготовленные региональными комиссиями и Департаментом по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Для развитых стран с рыночной экономикой и стран с переходной экономикой рост физического объема торговли рассчитан путем суммирования национальных данных, полученных ЕЭК, МВФ и Департаментом по экономической и социальной информации и анализу политики. Косвенные индексы удельной стоимости в таблице А.20 рассчитаны на основе показателей стоимостного и физического объема. Условия торговли определяются как соотношение удельной стоимости экспорта и импорта.

---

<sup>10/</sup> State Institute of Statistics, Prime Ministry, Republic of Turkey, Gross National Product: Concepts, Methods and Sources (Ankara, State Institute of Statistics, 1994), pp. iii-iv.



1 января 1993 года таможенные отделения на границах между государствами - членами Европейского союза (ЕС), которые раньше осуществляли сбор и проверку таможенных деклараций, заполнявшихся по вывозимым из стран и ввозимым в них товарам, были ликвидированы, поскольку Соглашение о создании единого рынка вступило в силу. Для сбора данных по взаимной торговле стран ЕС была создана новая система, именуемая ИНТРАСТАТ. ИНТРАСТАТ опирается на информацию, собираемую непосредственно у предприятий, и в целях обеспечения возможности осуществлять контроль за качеством статистических данных связана с действующей в рамках взаимной торговли стран ЕС системой декларирования налога на добавленную стоимость (НДС). Тем не менее вследствие изменения методологии прерывающийся ряд сохраняется.

Существуют два фактора, которые не позволяют считать оценки стоимостного и физического объема торговли стран с переходной экономикой окончательными: один из них - это переход, главным образом в 1991 году, от внутрирегиональной торговли по искусственным ценам в переводных рублях к торговле по ценам мирового рынка в свободно конвертируемой валюте, а другой - несовершенство систем сбора данных в регионе. Это в значительной мере сказывается на достоверности расчетов изменений удельной стоимости.

Применительно к развивающимся странам показатели удельной стоимости экспорта исчисляются для групп этих стран на основе средневзвешенных значений экспортных цен по товарным группам, соответствующим трех- и четырехзначному уровню агрегирования в Международной стандартной торговой классификации (МСТК), на базе данных КОМПРЕЙД (веса отражают долю каждого товара или товарной группы в общем стоимостном объеме экспорта региона). Показатели удельной стоимости импорта по группам развивающихся стран исчисляются на основе средневзвешенных значений удельной стоимости экспорта по группам стран-поставщиков (веса отражают долю каждой группы поставщиков в стоимостном объеме импорта региона).

#### Международные финансы

Помимо таблиц с данными о сальдо по текущим счетам платежного баланса, внешней задолженности и отдельных финансовых потоках в настоящем "Обзоре" содержатся стандартизированные таблицы с данными о чистой передаче финансовых ресурсов развитыми и развивающимися странами. Чистая передача измеряется двумя способами в зависимости от выбранного определения, в соответствии с методикой, разработанной в "Обзоре мирового экономического положения, 1986 год" <sup>11/</sup>.

Первым определением является "чистая передача на расходной основе", которая в целом близка по смыслу к концепции чистой передачи в системе национальных счетов. В данном случае показатель чистой передачи рассматривается как косвенное финансирование сальдо торгового баланса, баланса нефакторных услуг и баланса переводов заработной платы (в основном денежных переводов рабочих). В математическом виде это можно выразить следующим образом: если X - это экспорт товаров, услуг и переводы заработной платы, а M - соответствующий импорт, то чистая передача на расходной основе определяется как (X-M). Если чистая передача является положительной величиной, то это означает, что общие расходы в экономике на внутреннее производство и импорт превышают стоимость продукции, произведенной внутри страны (включая чистые переводы заработной платы).

---

<sup>11/</sup> Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.86.II.C.1, приложение III.

Второй концепцией является чистая передача на финансовой основе, которая определяется как чистый приток капитала за вычетом чистых выплат процентов и дивидендов. Капитал, по определению, включает официальные и частные субсидии (помимо переводов заработной платы), прямые инвестиции <sup>12/</sup> и все виды кредитов, включая использование ресурсов МВФ. Такой подход является одним - но не единственным - стандартным подходом к платежному балансу. В соответствии с этим подходом сальдо по текущим счетам определяется как сальдо баланса платежей по товарам, всем видам услуг и частным переводам, а займы МВФ рассматриваются как полученные кредиты, в то время как при некоторых других подходах они учитываются в рамках изменения объема резервов.

Два определения чистой передачи связывает показатель чистого изменения объема резервов, т. е. чистая передача на финансовой основе за вычетом чистого увеличения резервов равна чистой передаче на расходной основе. При определении чистой передачи на расходной основе фактически не проводится различий между изменениями резервов и другими потоками капитала, которые при таком подходе рассматриваются все вместе как средство финансирования чистой передачи. При определении чистой передачи на финансовой основе особое внимание фактически уделяется структуре финансовых потоков всех субъектов, помимо центрального банка соответствующей страны.

#### **Альтернативные методологии расчета агрегированных показателей ВВП**

В мае 1993 года персоналом МВФ была принята иная процедура расчета региональных и глобальных агрегированных показателей ВВП. В опубликованных после этого изданиях Фонда "World Economic Outlook" ("Перспективы мировой экономики") агрегированные темпы роста объема производства определялись не на основе системы весов, рассчитанных с использованием национальных данных, пересчитанных по обменному курсу, как в "Обзоре мирового экономического и социального положения" и в других международных докладах, а на основе системы весов, рассчитанных с использованием показателей ВВП для каждой страны, исчисленных на основе ППС. За МВФ последовала ОЭСР, которая применила новый метод в декабре 1993 года в своем издании "OECD Economic Outlook" ("Экономические перспективы ОЭСР"). Всемирный банк, как и Организация Объединенных Наций, не перешел на новый метод. Вопрос о выборе метода представляется по-прежнему открытым.

В основе выбора весов, рассчитанных с использованием ППС, лежит мнение о том, что при расчете агрегированных показателей производства в двух странах для оценки одинаковых параметров в обеих странах следует использовать единый набор цен. Однако на практике при пересчете внутренних цен, скажем, в доллары по рыночному обменному курсу выраженные в долларах цены на одинаковые товары в этих двух странах часто оказывались далеко не одинаковыми. Поэтому идея использования ППС состояла в переоценке валового объема производства (фактически - объема расходов) в различных странах с помощью единого набора цен. Можно считать, что использование этих цен отвечает на вопрос о том, как соотносилось бы приобретение валового внутреннего продукта в какой-либо конкретной стране в каком-либо конкретном году по "стандартным" ценам с приобретением всего объема ВВП Соединенных Штатов в том же году по тем же ценам (Соединенные Штаты являются стандартным компаратором).

---

<sup>12/</sup> Прямые инвестиции определяются на основе фактических платежей, что соответствует практике представления этих данных многими развивающимися странами; иными словами, в прямые инвестиции не включается реинвестированная прибыль (и доходы от инвестиций также не включают реинвестированную прибыль при определении чистой передачи финансовых ресурсов).

Одна из серьезных проблем, связанных с использованием таких оценочных показателей ППС в расчетах относительного размера стран для их использования в качестве весов при исчислении средневзвешенных темпов роста ВВП, заключается в том, что последний из имеющихся наборов цен на основе ППС, составленный за 1985 год, охватывает всего лишь 64 страны 13/. Хотя эта цифра значительна, она намного меньше половины имеющихся в мире стран, при этом неохваченными остались все страны Латинской Америки (хотя были рассчитаны оценочные показатели по семи англоязычным островным странам Карибского бассейна), Китай, Китайская провинция Тайвань и все страны с переходной экономикой, за исключением Венгрии и Польши. Хотя в рамках ГМС, деятельность которого координируется Статистическим отделом Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, будут рассчитаны оценочные показатели за новый, 1993 базовый год, охватывающие большее число стран, этих показателей пока нет.

Несмотря на это, были выявлены определенные закономерности, с одной стороны, между ВВП и его основными расходными компонентами, исчисленными в рыночных ценах, а с другой - между ВВП и его компонентами, исчисленными в "международных" ценах, которые были определены в рамках ГМС. На этой основе (с использованием других, весьма субъективных данных о потребительных ценах) была разработана методика определения приближенных показателей ВВП и его основных расходных компонентов с использованием ППС для стран, не участвовавших в ГМС, а результаты применения такой методики получили среди статистиков название "Penn World Tables" 14/.

Одним из факторов, серьезным образом затрудняющих применение этой методики, является отсутствие стандартного набора весов на основе ППС для целей агрегирования. Веса, использованные ОЭСР для расчета ее агрегированных показателей, были определены путем экстраполяции результатов базового обследования ОЭСР 1990 года по 24 государствам-членам на 1991 год, принятый в издании ОЭСР "Outlook" за базовый. В результате за рамками расчетов остались цены развивающихся стран, помимо Турции, и цены всех стран с переходной экономикой 15/. Однако все охваченные страны были по крайней мере участниками полноценного обследования, проведенного по типу ГМС.

---

13/ См. World Comparisons of Real Gross Domestic Product and Purchasing Power, 1985: Phase V of the International Comparison Programme, Series F, No. 64 (United Nations publication, Sales No. E.94.XVII.7).

14/ См. Robert Summers and Alan Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", Quarterly Journal of Economics, vol. 106, No. 2 (May), pp. 327-368.

15/ Европейская группа ГМС подготовила набор базовых оценочных показателей за 1990 год по 25 странам; и хотя она расширила охват ГМС еще на пять европейских стран, двух из этих стран - Чешской и Словацкой Федеративной Республики и Советского Союза - больше не существует; не существует больше и Югославии в границах 1990 года - еще одной страны, включенной в обследование (см. Международное сопоставление валового внутреннего продукта в Европе, 1990 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.94.II.E.23)).

В случае издания "Outlook" МВФ глобальный набор страновых весов абсолютно необходим. В качестве таких весов используются данные ПМС 1985 года, когда таковые имеются, а также дополнительные данные "Penn World Tables" и подготовленные персоналом МВФ и Всемирного банка оценочные показатели по странам, не участвовавшим в ПМС: все эти данные экстраполируются на 1990 год, принятый Фондом за базовый 16/. Кроме того, Фонд отмечает, что его оценочный показатель по Китаю рассчитан на основе неопубликованного исследования, подготовленного в Бюро переписей Соединенных Штатов. Таким образом, веса МВФ представляются сочетанием не только подробного странового анализа (для стран, участвующих в ПМС) и систематического экстраполирования (для стран, не участвующих в ПМС, в целом), но и заключений экспертов в тех случаях, когда сотрудники Фонда, по-видимому, считают общую методологию неадекватной.

В целом, ни использование ППС, ни использование обменных курсов для взвешивания данных о ВВП по странам не могло дать теоретически чистых или в полной мере состоятельных результатов. Для проведения в полном смысле слова глобального ПМС требуется собрать огромный объем данных, хотя с каждым раундом охват ПМС растет и набор данных 1993 года обещает быть значительным шагом вперед по сравнению с тем, что имелося до сих пор. Можно ожидать дальнейшего улучшения данных на основе ППС благодаря текущим усилиям Всемирного банка и Статистического отдела Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики, направленным на определение оценочных показателей ППС для большого числа стран, не участвующих в ПМС, на основе "метода сокращенной информации". Затем на основе сочетания результатов сокращенных и полномасштабных обследований в предстоящие годы будут получены оценочные показатели ППС, определенные по типу ПМС, для большинства стран мира.

Равным образом, поскольку система весов, основанных на обменных курсах, построена исходя из посылки о том, что рынки иностранной валюты и национальная экономика функционируют в условиях конкуренции и либерализма, ее применение затрудняется мерами валютного контроля и серьезными деформациями рыночных цен во многих странах. В то же время общая тенденция к либерализации и достижению полной конвертируемости там, где этого пока нет, со временем может создать условия для более последовательного применения метода обменных курсов. Все же эти методы концептуально отличаются друг от друга и поэтому дают неодинаковые показатели темпов роста мирового производства.

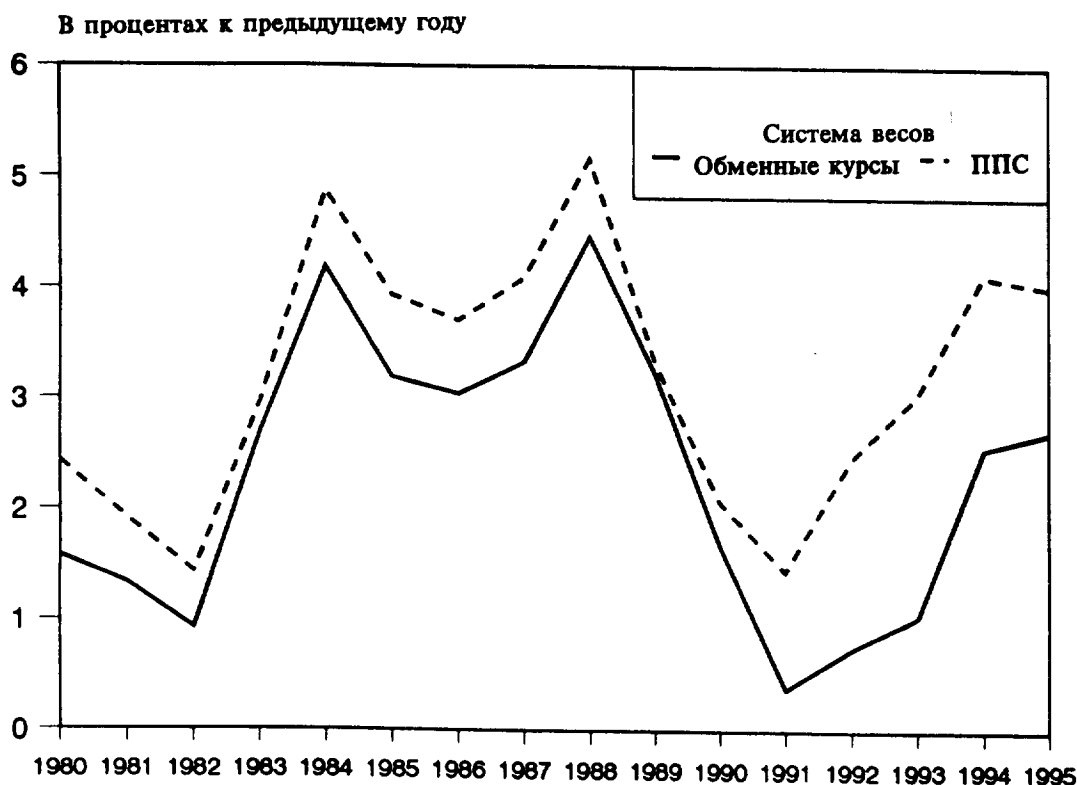
#### **Какова же фактическая разница?**

Между агрегированными показателями темпов роста, рассчитанными с использованием весов, основанных на обменных курсах, и весов, основанных на ППС, имеются различия, носящие систематический характер. Это можно видеть на диаграмме А.1, в которой использованы одинаковые оценочные показатели ВВП по отдельным странам и одинаковый набор стран, включенных в обе глобальные выборки; таким образом, эти две кривые отличаются только весами, использованными при расчете глобальных средних показателей.

---

16/ См. IMF, World Economic Outlook, (Washington, D.C., IMF, May 1993).

## Диаграмма А.1. Рост валового мирового продукта, 1980-1995 годы



Источник: ООН/ДЭСИАП.

Разницу в оценочных показателях глобальных темпов роста на диаграмме А.1 легко объяснить: развивающиеся страны Азии, на которые приходится значительная доля ВВП развивающихся стран, имеют более высокие темпы роста, чем остальные страны мира, и их вес, определенный на основе ППС, должен быть выше, чем их вес, определенный на основе обменных курсов. Основная причина заключается в том, что разрыв в фактических ценах на неходовые и ходовые товары и услуги имеет явную тенденцию быть более значительным в странах с низким уровнем дохода, нежели в странах с более высоким уровнем дохода, что объясняется в основном более низкими ставками реальной заработной платы в более бедных странах. Таким образом, при переоценке стоимостного объема производства в единых ценах цены на эти недорогостоящие неходовые товары и услуги существенно завышаются. Кроме того, поскольку в формуле расчета средних цен учитывается относительный размер ВВП стран, получаемые средние цены оказываются ближе к фактическим ценам более крупных, нежели более мелких стран <sup>17/</sup>.

<sup>17/</sup> В одном исследовании был сделан вывод о том, что при наличии у стран с низким и высоким уровнем дохода одинаковых весов показатель подушевого ВВП, пересчитанный на основе ППС, будет в беднейших странах на 9-13 процентов ниже (Irving G. Kravis, "The three faces of the International Comparison Project", The World Bank Research Observer, vol. 1, No. 1, (January 1986), p. 21).

Следовательно, ценность взвешивания на основе ППС зависит от состоятельности весов, присваиваемых крупным быстрорастущим странам, имеющим, однако, низкий уровень дохода (в первую очередь Китай). Расчет всех цен, используемых для определения весов на основе ППС, сопряжен с огромным множеством оценок, субъективных суждений и компромиссов; все же экспертов можно обучить работе с таким материалом. Трудность заключается в следующем:

"Прямые количественные сопоставления между экономическими ситуациями, имеющими мало общего между собой, по самой сути своей трудны не только с точки зрения нахождения достаточных общих данных, на которых можно было бы основывать значимое сопоставление, но также и с концептуальной и теоретической точек зрения. Действительно, может наступить момент, когда становится бесполезной попытка провести такие сопоставления, хотя некоторые аналитики и разработчики политики тем не менее могут настаивать на попытке провести их" 18/.

Однако использование весов на основе ППС для расчета темпов роста мирового производства сопряжено с еще одной проблемой. Не ясен смысл агрегированного показателя. При расчете темпов роста мировой экономики традиционным способом практическая сторона может представлять трудность, однако смысл совершенно ясен - изменения количественного индекса Ласпейреса во времени. Этот индекс может быть выражен как суммарный показатель мирового производства в ценах базового года или же, что эквивалентно, как средневзвешенный показатель темпов роста его компонентов, где в качестве весов используются доли в стоимостном объеме мирового производства в базовом году. В данном случае компонентами являются показатели ВВП каждой страны, однако ими могут быть в равной мере глобальный объем производства по отраслям (сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность и т. д.) или, с определенными коррективами, факторные доходы. При точной количественной оценке средневзвешенные показатели всех различных составляющих дадут одинаковый показатель темпов роста мирового производства. Кроме того, если бы объем мирового производства ежегодно рассчитывался в номинальном выражении, то индекс Ласпейреса мог бы использоваться для получения дефлятора объема мирового производства. Смысл заключался бы в применении индекса по аналогии с дефляторами ВВП на национальном уровне.

Индекс Ласпейреса не является "идеальным", однако он хорошо изучен, и его свойства хорошо известны. Что же означает рост реального валового мирового продукта, рассчитанный с использованием весов на основе ППС? Этот показатель похож на изменения количественного индекса Ласпейреса. Однако использование цен базового года дает не фактические расходы, а скорее тот уровень расходов, который получился бы, если бы цены оставались на уровне ППС, а частные лица и фирмы не могли бы вносить в свою деятельность поправку на новые цены. В этом смысле уместной является оговорка авторов "Penn World Tables" относительно использования своих оценочных показателей ППС при анализе фактических расходов: "В конце концов жители стран имеют дело со своими собственными, а не международными ценами" 19/.

---

18/ См. Комиссия Европейских сообществ, МВФ, ОЭСР, Организация Объединенных Наций и Всемирный банк, Система национальных счетов, 1993 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.XVII.4), пункт 16.85.

19/ Summers and Heston, loc. cit., p. 360.

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ

I. МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	<u>Стр.</u>
A.1. Население мира, мировое производство и ВВП на душу населения, 1975-1994 годы .....	450
A.2. Развитые страны с рыночной экономикой: темпы прироста реального ВВП, 1985-1995 годы .....	451
A.3. Страны с переходной экономикой: темпы прироста реального ВВП, 1985-1995 годы .....	452
A.4. Развивающиеся страны: темпы прироста реального ВВП с разбивкой по группам, 1985-1995 годы .....	453
A.5. Развитые страны с рыночной экономикой: капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1993 годы .....	454
A.6. Развитые страны с рыночной экономикой: уровень безработицы, 1985-1995 годы .....	455
A.7. Развитые страны с рыночной экономикой: рост потребительских цен, 1985-1995 годы .....	456
A.8. Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой: финансовые показатели, 1984-1994 годы .....	457
A.9. Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой: действующие обменные курсы валют, 1984-1994 годы .....	458
A.10. Страны с переходной экономикой: показатели производства и спроса, 1984-1994 годы .....	459
A.11. Развивающиеся страны, капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1993 годы .....	460
A.12. Развивающиеся страны: структура торговли товарами и услугами, 1980-1992 годы .....	461
A.13. Развивающиеся страны: инфляция, 1985-1995 годы .....	462
A.14. Отдельные развивающиеся страны или территории: реальные действующие обменные курсы валют, 1984-1994 годы .....	463

/...

**II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

A. 15.	Географическая структура торговли: экспорт, 1980-1992 годы .....	464
A. 16.	Географическая структура торговли: импорт (фоб), 1980-1992 годы ...	465
A. 17.	Товарная структура мировой торговли: экспорт, 1980-1992 годы .....	466
A. 18.	Товарная структура мировой торговли: импорт, 1980-1992 годы .....	468
A. 19.	Мировая торговля: изменения стоимостного и физического объема экспорта и импорта по основным группам стран, 1985-1995 годы .....	470
A. 20.	Мировая торговля: изменения цен экспорта и импорта и условий торговли по основным группам стран, 1985-1995 годы .....	472
A. 21.	Индексы цен на нетопливные сырьевые товары, экспортируемые развивающимися странами, 1984-1994 годы .....	474

**III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

A. 22.	Сальдо по счетам текущих операций платежного баланса всех стран мира по группам стран, 1984-1994 годы .....	475
A. 23.	Баланс текущих операций: развитые страны с рыночной экономикой, 1984-1994 годы .....	476
A. 24.	Баланс текущих операций: страны с переходной экономикой, 1984-1994 годы .....	478
A. 25.	Баланс текущих операций: развивающиеся страны, 1984-1994 годы .....	480
A. 26.	Чистая передача финансовых ресурсов промышленно развитых стран, 1984-1994 годы .....	482
A. 27.	Чистая передача финансовых ресурсов развивающихся стран-импортеров капитала, 1984-1994 годы .....	484
A. 28.	Официальные резервы развивающихся стран-импортеров капитала и коэффициенты покрытия текущих расходов, 1984-1994 годы .....	488
A. 29.	Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ развивающимся странам, с разбивкой по фондам, 1984-1994 годы .....	489
A. 30.	Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ странам с переходной экономикой, с разбивкой по фондам, 1984-1994 годы .....	490



	<u>Стр.</u>
A. 31. Финансовые средства, мобилизованные на международных рынках кредитов, 1984-1994 годы .....	491
A. 32. Чистая ОПР из основных источников с разбивкой по видам, 1982-1993 годы .....	492
A. 33. Распределение ОПР из основных источников по регионам, 1982-1993 годы .....	494
A. 34. Ресурсы, предоставленные многосторонними учреждениями, занимающимися вопросами развития, 1984-1994 годы .....	495
A. 35. Внешняя задолженность и показатели долга стран с переходной экономикой, 1984-1994 годы .....	496
A. 36. Внешняя задолженность развивающихся стран-импортеров капитала, 1984-1994 годы .....	499
A. 37. Показатели задолженности и платежи в счет обслуживания долга развивающихся стран-импортеров капитала, 1984-1994 годы .....	503
A. 38. Соглашения с официальными кредиторами о пересмотре условий задолженности, 1984-1994 годы .....	505
A. 39. Соглашения с коммерческими банками о пересмотре условий задолженности: все развивающиеся страны, 1983-1995 годы .....	506

#### **IV. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ**

A. 40. Мировой спрос на нефть, 1986-1995 годы .....	507
A. 41. Мировая добыча сырой нефти, 1970-1994 годы .....	508
A. 42. Добыча сырой нефти в странах ОПЕК, 1994 год .....	508
A. 43. Стоимостной объем экспорта нефти стран - членов ОПЕК, 1970-1994 годы .....	509

I. МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Таблица А.1. Население мира, мировое производство и ВВП на душу населения, 1975-1994 годы

	Численность населения (в млн. человек)		Темпы прироста населения (в процентах к предыдущему году)		ВВП (в млрд. долл. США 1988 года)		ВВП на душу населения (в долл. США 1988 года)		Темпы прироста реального ВВП на душу населения (в процентах к предыдущему году)	
	1984 год	1994 год	1975-1984 годы	1985-1994 годы	1984 год	1994 год	1984 год	1994 год	1975-1984 годы	1985-1994 годы
Развитые страны с рыночной экономикой	769	818	0,6	0,6	12 283	15 893	15 973	19 429	2,1	2,0
в том числе:										
Соединенные Штаты	236	261	1,0	1,0	4 308	5 549	18 256	21 262	1,5	1,5
Европейский союз <u>a/</u>	358	370	0,3	0,3	4 625	5 804	12 916	15 686	3,1	2,0
Япония	120	125	0,9	0,4	2 434	3 367	20 280	26 935	2,8	2,9
Страны с переходной экономикой	371	391	0,8	0,5	1 961	1 348	5 286	3 448	..	-4,2
Восточная Европа	97	99	0,7	0,2	605	460	6 236	4 643	..	-2,9
Бывший Советский Союз	274	292	0,8	0,6	1 356	888	4 949	3 042	..	-4,7
Развивающиеся страны <u>b/</u>	3 615	4 411	2,1	2,0	2 777	4 144	768	939	1,7	2,0
По регионам:										
Латинская Америка	390	474	2,3	2,0	771	984	1 975	2 079	0,7	0,5
Африка	533	708	2,8	2,9	365	437	685	618	0,3	-1,0
Западная Азия	109	152	3,7	3,4	465	489	4 261	3 215	-2,3	-2,8
Южная и Восточная Азия	1 455	1 784	2,2	2,1	761	1 369	523	767	3,7	3,9
Китай <u>c/</u>	1 055	1 209	1,5	1,4	289	736	274	609	6,2	8,3
Средиземноморье	72	85	1,8	1,6	126	128	1 751	1 516	1,9	-1,4
По аналитическим группам:										
Страны с активным платежным балансом	81	113	4,1	3,4	417	406	5 155	3 606	-3,0	-3,5
Страны-импортеры капитала	3 534	4 299	2,1	2,0	2 361	3 737	669	870	2,4	2,7
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	67	75	1,7	1,1	253	527	3 771	7 054	6,3	6,5
Прочие страны	3 467	4 224	2,1	2,0	2 108	3 210	609	760	2,0	2,3
Для справки										
Страны Африки к югу от Сахары	319	430	2,9	3,0	105	118	361	275	-1,0	-1,7
Пятнадцать стран - крупных должников	517	638	2,4	2,1	870	1 084	1 591	1 699	0,6	0,1

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ С 1991 года бывшая Германская Демократическая Республика входит в состав Германии и, соответственно, в состав Европейского союза.

b/ В группу входят 93 страны, на долю которых приходится 99 процентов от численности населения всех развивающихся стран.

c/ До 1988 года использован показатель чистого материального продукта.

/...

Таблица А.2. Развитые страны с рыночной экономикой: темпы прироста реального ВВП, 1985-1995 годы

(В процентах к предыдущему году а/)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>	1995 год <u>с/</u>
Все развитые страны с рыночной экономикой	3,4	2,8	3,3	4,5	3,3	2,5	◆0,8	1,5	1,0	2,9	2%
Крупнейшие промышленно развитые страны	3,4	2,9	3,3	4,6	3,3	2,5	◆0,9	1,6	1,1	2,9	2%
Канада	4,8	3,3	4,3	4,9	2,5	-0,2	-2,2	1,0	2,2	4,5	4
Франция	1,9	2,5	2,3	4,5	4,3	2,5	0,8	1,2	-1,5	2,6	3%
Германия	1,9	2,2	1,4	3,7	3,3	4,7	◆1,2	2,1	-1,1	2,9	3
Италия	2,6	2,9	3,1	4,1	2,9	2,1	1,3	0,9	-0,7	2,2	3
Япония	5,0	2,6	4,1	6,2	4,7	4,8	4,3	1,1	-0,2	0,6	1%
Соединенное Королевство	3,8	4,3	4,8	5,0	2,2	0,4	-2,0	-0,5	2,1	3,9	3%
Соединенные Штаты	3,2	2,9	3,1	3,9	2,5	1,2	-0,6	2,3	3,1	4,1	3
Прочие промышленно развитые страны	3,0	2,5	3,3	3,5	3,7	2,6	0,6	0,9	0,1	3,0	3
Для справки											
Западная Европа	2,6	2,8	2,8	4,0	3,4	2,7	◆0,6	1,0	-0,5	2,7	3
Европейский союз	2,5	2,8	2,9	4,1	3,4	2,7	◆0,6	1,0	-0,5	2,7	3
Прочие страны	4,2	3,3	2,0	1,8	2,8	2,1	0,5	0,9	0,2	3,2	3

Источник: ООН/ДЭСИАП.

◆ Указывает на прерывающийся ряд: с 1991 года в данных по Германии учитываются восточные земли.

а/ Данные по группам стран представляют собой средневзвешенную величину, где весами за каждый год являются показатели ВВП, рассчитанные на основе цен и обменных курсов валют 1988 года.

б/ Частичная оценка.

с/ Прогноз на основе данных проекта "ЛИНК".

Таблица А.3. Страны с переходной экономикой: темпы прироста реального ВВП, 1985-1995 годы

(В процентах к предыдущему году a/)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>b/</u>	1995 год <u>c/</u>
Страны с переходной экономикой <u>d/</u>	2,0	3,5	2,6	4,5	2,1	-6,2	◆ -8,8	-15,5	-8,6	-9,9	-6
Восточная Европа <u>d/</u>	2,6	3,2	2,2	2,7	0,1	-11,3	◆ -11,3	-4,7	1,0	3,8	3%
Албания	1,8	5,6	-0,8	-1,4	9,8	-13,1	-29,4	-6,0	11,0	8,0	5
Болгария	2,7	4,2	6,1	2,6	-1,4	-9,1	-11,7	-5,7	-2,4	1,4	2
Бывшая Чехословакия	2,2	1,8	0,8	2,6	1,3	-4,7	-14,4	-7,1			
Чешская Республика									-0,9	2,7	4
Словакия									-4,1	4,8	3%
Венгрия	-0,3	1,5	3,8	2,7	3,8	-3,5	-11,9	-4,3	-2,3	2,5	%
Польша	3,6	4,2	2,0	4,4	0,2	-11,6	-7,6	1,5	3,8	5,0	4%
Румыния	-0,1	2,3	0,8	-0,5	-5,8	-5,6	-12,9	-13,6	1,4	3,4	4
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства	1,7	3,6	2,8	5,3	3,0	-4,0	-8,0				
								-18,3	-12,0	-16,3	-11%
Балтийские государства								-31,6	-14,4	1,9	2%
Эстония								-14,8	-7,8	4,0	4%
Латвия								-34,9	-14,9	1,0	2%
Литва								-35,0	-17,0	1,5	2%

Источник: ООН/ДЭСИАП и ЕЭК.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Сводные данные по группам стран представляют собой средневзвешенную величину, где весами являются показатели ВВП в долларах 1988 года (методологию см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1992 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.92.II.C.1 и исправления), приложение, вступительный текст).

b/ Частичная оценка.

c/ Прогноз.

d/ Исключая Албанию; включая бывшую Германскую Демократическую Республику до 1990 года.

Таблица А. 4. Развивающиеся страны: темпы прироста реального ВВП с разбивкой по группам, 1985-1995 годы

(В процентах к предыдущему году)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>a/</u>	1995 год <u>b/</u>
Все развивающиеся страны	3,3	3,8	4,1	4,5	3,5	3,0	3,4	4,9	5,0	5,4	5
По регионам											
Латинская Америка	3,6	4,2	3,0	0,7	1,0	-0,1	2,9	2,2	3,0	4,4	1%
Африка	3,6	1,5	0,6	2,7	3,0	2,2	1,3	0,8	0,5	2,1	3
Западная Азия	-3,6	-3,1	-0,8	0,0	3,2	1,9	-0,2	5,7	2,2	0,4	1%
Южная и Восточная Азия	3,6	6,2	6,9	8,5	6,1	6,4	5,4	5,2	5,5	6,5	7
Китай <u>c/</u>	12,9	8,5	11,1	11,3	4,3	3,9	8,0	13,2	13,4	11,8	10
Средиземноморье	2,8	5,5	1,1	0,8	0,4	1,1	-5,6	-1,4	0,1	-2,8	2%
По аналитическим группам											
Страны с активным платежным балансом	-4,8	-4,5	-1,8	-1,1	3,6	1,4	-1,4	5,3	1,8	-0,5	1
Страны-импортеры капитала	4,7	5,1	5,0	5,2	3,5	3,3	4,1	4,8	5,3	6,0	5%
Чистые экспортеры энергоносителей	3,5	1,0	1,7	3,5	3,0	5,1	4,6	4,3	2,1	3,2	2%
Чистые импортеры энергоносителей	5,1	6,4	6,0	5,7	3,6	2,7	3,9	5,0	6,3	6,8	6%
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	3,8	11,0	11,7	9,6	6,2	6,9	7,7	5,6	6,2	7,6	7%
Прочие страны	5,3	5,7	5,0	5,0	3,1	1,9	3,1	4,9	6,3	6,7	6
Для справки											
Страны Африки к югу от Сахары	1,9	2,6	0,6	2,9	1,5	1,2	0,4	0,0	-0,5	2,1	3
Пятнадцать стран-крупных должников	3,4	4,1	2,4	1,2	1,3	-0,2	2,2	1,4	2,2	4,4	1%

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ Предварительные данные.

b/ Прогноз, частично основанный на данных проекта "ЛИНК".

c/ До 1984 года использовался показатель чистого материального продукта; данные за 1983-1989 годы являются оценками государственных органов.

/...

Таблица А.5. Развитые страны с рыночной экономикой: капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1993 годы

(В процентах от ВВП)

		Валовой объем внутренних капитало- вложений	Валовой объем внутренних накоплений		Чистая передача финансовых ресурсов	
			Всего	Государст- венные на- копления		Частные накоп- ления
Все страны <u>а/</u>	1980	23,4	23,7	0,9	22,7	-0,3
	1985	21,4	21,8	-0,6	22,4	-0,4
	1990	22,2	22,2	1,2	21,0	0,0
	1991	21,3	22,1	0,6	21,5	-0,8
	1992	20,6	21,7	-0,4	22,1	-1,1
	1993	20,3	21,7	..	..	-1,4
Крупнейшие промышленно развитые страны <u>а/</u>	1980	23,2	22,7	0,8	21,9	0,5
	1985	21,4	20,9	-0,8	21,6	0,5
	1990	22,0	22,0	1,1	20,9	0,0
	1991	21,3	22,0	0,7	21,3	-0,8
	1992	20,6	21,7	-0,2	21,9	-1,1
	1993	20,5	21,7	..	..	-1,2
в том числе: Германия	1980	23,4	22,9	2,4	20,5	0,5
	1985	19,6	23,1	2,6	20,5	-3,5
	1990	21,4	27,3	1,3	26,0	-5,9
	1991	22,0	27,7	1,0	26,6	-5,6
	1992	20,8	27,5	1,6	25,9	-6,7
	1993	18,9	26,5	..	..	-7,6
Япония	1980	32,2	31,3	3,2	28,2	0,9
	1985	28,2	31,5	4,9	26,6	-3,4
	1990	32,8	33,5	9,0	24,5	-0,7
	1991	32,5	34,3	9,5	24,8	-1,8
	1992	31,2	33,6	8,7	24,9	-2,4
	1993	30,3	32,7	..	..	-2,3
Соединенные Штаты	1980	19,9	19,3	-0,1	19,5	0,6
	1985	20,2	17,2	-2,5	19,7	3,0
	1990	17,2	15,7	-2,0	17,7	1,5
	1991	15,6	15,1	-2,9	8,0	0,5
	1992	15,7	15,0	-3,9	18,9	0,7
	1993	16,5	15,2	..	..	1,2

Источник: ОЭСР "National Accounts" и национальные данные, представленные Статистическому отделу/ДЭСИАП.

а/ Данные в национальных валютах пересчитаны в доллары США в целях агрегирования с использованием среднегодовых обменных курсов.

Таблица А.6. Развитые страны с рыночной экономикой:  
уровень безработицы, 1985-1995 годы а/

(В процентах от общей численности рабочей силы)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>	1995 год <u>с/</u>
Все развитые страны с рыночной экономикой	7,7	7,6	7,2	6,6	6,1	6,0	6,6	7,3	7,7	7,8	7%
Крупнейшие промышленно развитые страны	7,2	7,1	6,7	6,1	5,7	5,6	6,2	6,8	6,9	6,8	6%
Канада	10,4	9,5	8,8	7,7	7,5	8,1	10,2	11,3	11,2	10,3	9%
Франция	10,2	10,4	10,5	10,0	9,4	8,9	9,4	10,4	11,6	12,5	12%
Германия	7,2	6,4	6,2	6,2	5,6	4,9	4,2	4,6	6,1	6,9	6%
Италия	9,6	10,5	10,9	11,0	10,9	10,3	9,9	10,5	10,2	11,3	11
Япония	2,6	2,8	2,8	2,5	2,3	2,1	2,1	2,2	2,5	2,9	2%
Соединенное Королевство	11,2	11,2	10,3	8,5	7,1	6,8	8,8	9,9	10,3	9,5	8%
Соединенные Штаты	7,1	6,9	6,1	5,4	5,2	5,4	6,6	7,3	6,7	6,0	5%
Прочие промышленно развитые страны	10,3	9,9	9,6	9,1	8,1	7,9	8,7	9,8	11,6	12,3	12%
Для справки:											
Западная Европа	9,9	9,8	9,6	9,0	8,2	7,6	7,9	8,8	10,0	10,7	10%
Европейский союз	10,2	10,1	9,9	9,3	8,4	7,7	8,1	8,9	10,2	10,9	10%
Прочие страны	1,6	1,3	1,3	1,7	2,2	2,3	2,9	4,0	4,6	4,4	4%

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных ОЭСР.

а/ Для семи указанных и десяти прочих стран данные по безработице стандартизированы ОЭСР для обеспечения сопоставимости по странам и периодам в соответствии с определениями Международного бюро труда (см. OECD, Standardized Unemployment Rates: Sources and Methods (Paris, 1985); для других стран использованы национальные определения и оценки.

б/ Частичная оценка.

с/ Прогноз на основе данных проекта "ЛИНК".

Таблица А.7. Развитые страны с рыночной экономикой: рост потребительских цен, 1985-1995 годы а/

(В процентах к предыдущему году)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>	1995 год <u>с/</u>
Все развитые страны с рыночной экономикой	4,0	2,2	2,8	3,2	4,4	5,0	4,3	3,1	2,6	2,3	2%
Крупнейшие промышленно развитые страны	3,7	1,8	2,6	3,0	4,2	4,8	4,2	2,9	2,5	2,2	2%
Канада	4,0	4,1	4,4	4,0	5,1	4,7	5,6	1,5	1,9	0,2	2
Франция	5,8	2,6	3,3	2,8	3,4	3,4	3,2	2,4	2,1	1,7	2
Германия	2,2	-0,2	0,3	1,3	2,7	2,7	3,5	4,0	4,1	3,0	2%
Италия	9,2	5,8	4,7	5,1	6,2	6,5	6,3	5,2	4,5	4,1	4%
Япония	2,0	0,6	0,1	0,7	2,2	3,1	3,3	1,7	1,2	0,7	½
Соединенное Королевство	6,1	3,5	4,1	4,8	7,8	9,5	5,9	3,7	1,6	2,5	3%
Соединенные Штаты	3,7	1,8	3,7	4,0	4,9	5,4	4,2	3,1	2,7	2,7	3%
Прочие промышленно развитые страны	5,9	4,8	4,2	4,2	5,2	6,1	5,2	4,0	3,7	3,1	3%
Для справки:											
Западная Европа	5,3	2,9	2,9	3,3	4,8	5,5	4,9	4,0	3,4	3,0	3
Европейский союз	5,4	2,9	2,9	3,3	4,8	5,5	4,9	4,0	3,4	3,1	3%
Прочие страны	3,7	2,5	3,7	3,4	3,5	5,0	5,1	3,5	3,0	1,0	2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ International Financial Statistics.

а/ Данные по группам стран представляют собой средневзвешенную величину, где весами за каждый год являются показатели потребительских расходов за этот год, рассчитанные на основе цен и обменных курсов валют 1988 года.

б/ Частичная оценка.

с/ Прогноз на основе данных проекта "ЛИНК".



Таблица А.8. Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой:  
финансовые показатели, 1984-1994 годы

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
<b>Рост реальных денег <u>a/</u> (изменение в процентах)</b>											
Канада	2,8	2,7	5,4	3,9	5,6	8,3	4,4	1,7	8,5	9,6	7,3
Франция	1,1	1,0	2,3	3,5	2,7	-0,6	-0,7	-3,9	-1,0	1,4	-1,5
Германия	3,5	5,7	3,2	4,0	4,2	2,6	14,9	2,4	3,4	8,1	0,5
Италия	0,0	1,7	0,6	1,3	1,0	4,8	1,0	2,1	0,8	2,7	-1,0
Япония	4,5	7,2	7,4	11,1	9,4	9,7	5,8	0,6	-1,7	1,3	2,6
Соединенное Королевство	6,6	5,3	18,7	15,3	10,6	12,7	3,9	-5,0	2,1	3,0	-1,0
Соединенные Штаты	6,3	5,0	7,7	0,2	2,2	1,5	2,3	-1,5	-0,2	-0,8	-1,3
<b>Краткосрочные процентные ставки <u>b/</u> (в процентах)</b>											
Канада	10,1	9,8	8,2	8,5	10,4	12,1	11,6	7,4	6,8	3,8	5,5
Франция	11,7	9,9	7,7	8,0	7,5	9,1	9,9	9,5	10,4	8,8	5,7
Германия	5,5	5,2	4,6	3,7	4,0	6,6	7,9	8,8	9,4	7,5	5,4
Италия	17,3	13,7	11,4	10,7	11,1	12,6	12,4	12,5	14,3	10,6	9,2
Япония	6,1	6,5	4,8	3,5	3,6	4,9	7,2	7,5	4,6	3,1	2,2
Соединенное Королевство	7,6	10,8	10,7	9,7	10,3	13,9	14,7	11,7	9,6	5,5	4,8
Соединенные Штаты	10,2	8,1	6,8	6,7	7,6	9,2	8,1	5,7	3,5	3,0	4,2
<b>Долгосрочные процентные ставки <u>c/</u> (в процентах)</b>											
Канада	12,8	11,0	9,5	10,0	10,2	9,9	10,9	9,8	8,8	7,8	8,6
Франция	12,5	10,9	8,6	9,4	9,1	8,8	10,0	9,1	8,6	6,9	7,4
Германия	7,8	6,9	5,9	5,8	6,1	7,1	8,9	8,6	8,0	6,3	6,7
Италия	15,6	13,0	10,5	9,7	10,2	10,7	11,5	13,2	13,3	11,3	10,6
Япония	6,8	6,3	4,9	4,2	4,3	5,1	7,4	6,5	4,9	3,7	3,7
Соединенное Королевство	10,7	10,6	9,9	9,5	9,4	9,6	11,1	9,9	9,2	7,9	8,1
Соединенные Штаты	12,5	10,6	7,7	8,4	8,9	8,5	8,6	7,9	7,0	5,8	7,1
<b>Сальдо бюджета органов государственного управления <u>d/</u> (в процентах)</b>											
Канада	-6,5	-6,8	-5,4	-3,8	-2,5	-2,9	-4,1	-6,6	-7,1	-7,1	-6,2
Франция	-2,8	-2,9	-2,7	-1,9	-1,7	-1,2	-1,6	-2,2	-3,9	-5,8	-5,7
Германия <u>e/</u>	-1,9	-1,2	-1,3	-1,9	-2,2	0,1	-2,0	-3,3	-2,9	-3,3	-2,7
Италия	-11,6	-12,6	-11,6	-11,0	-10,7	-9,9	-10,9	-10,2	-9,5	-9,6	-9,7
Япония	-2,1	-0,8	-0,9	0,5	1,5	2,5	2,9	3,0	1,8	-0,2	-2,0
Соединенное Королевство	-3,9	-2,8	-2,4	-1,4	1,0	0,9	-1,2	-2,7	-6,2	-7,7	-6,8
Соединенные Штаты	-2,9	-3,1	-3,4	-2,5	-2,0	-1,5	-2,5	-3,2	-4,3	-3,4	-2,0

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ *International Financial Statistics* и ОЭСР *Economic Outlook*.

a/ Под реальными деньгами здесь понимаются деньги в широком смысле (обозначаемые M2 и включающие денежные знаки в обращении вне банков и депозиты до востребования плюс срочные, сберегательные и иввалютные депозиты отечественных секторов, помимо центрального правительства), дефлированные с использованием дефляторов ВВП. Показатель темпов роста рассчитан с использованием данных на конец года (данные за 1994 год являются частичной оценкой).

b/ Ставки на рынке краткосрочного капитала.

c/ Процентный доход по долгосрочным государственным облигациям.

d/ Активное (+) или пассивное (-) сальдо в процентах от ВНП или ВВП в номинальном выражении; данные за 1994 год являются оценками ОЭСР.

e/ Данные за период по конец 1990 года приведены только по Западной Германии.

/...

Таблица А.9. Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой:  
 действующие обменные курсы валют, 1984-1994 годы  
 (1985 год = 100)

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
Номинальные действующие обменные курсы: по миру в целом <u>a/</u> , <u>b/</u>											
Канада	103,1	100,0	93,9	95,1	101,8	107,6	109,4	112,1	108,0	102,0	96,0
Франция	98,1	100,0	104,6	104,0	103,2	102,8	108,2	107,8	111,2	113,9	115,9
Германия	98,0	100,0	111,3	116,4	116,7	115,1	123,4	124,1	129,7	134,0	136,0
Италия	101,8	100,0	98,7	98,7	96,4	97,2	100,8	99,8	97,1	91,5	78,6
Япония	96,7	100,0	130,6	139,3	153,4	147,3	136,8	143,9	152,2	180,7	195,0
Соединенное Королевство	99,7	100,0	93,9	90,3	96,1	93,7	92,6	94,6	91,3	83,3	84,0
Соединенные Штаты	95,5	100,0	87,7	79,0	79,5	86,1	87,0	88,4	89,7	94,7	93,5
Реальные действующие обменные курсы: партнеры из числа промышленно развитых стран <u>c/</u>											
Канада	104,5	100,0	94,6	98,8	108,1	114,9	116,7	119,6	113,0	103,3	97,1
Франция	97,4	100,0	101,7	99,8	96,9	94,5	97,5	93,5	94,8	97,3	98,6
Германия	99,8	100,0	109,0	116,5	116,6	114,3	120,5	119,4	122,6	132,2	130,8
Италия	103,1	100,0	101,6	102,5	101,6	105,5	109,3	110,5	108,7	90,8	87,3
Япония	100,6	100,0	126,6	132,9	140,2	131,7	118,0	125,2	129,7	152,0	162,4
Соединенное Королевство	98,8	100,0	90,5	91,5	96,9	100,3	94,3	98,5	96,4	88,1	88,7
Соединенные Штаты	97,3	100,0	80,8	70,1	65,8	67,7	64,4	63,4	62,2	65,0	64,4

Источник: Издания МВФ International Financial Statistics и ОЭСР Economic Outlook.

a/ Веса основаны на показателях торговли промышленными товарами с 24 странами ОЭСР и 6 регионами, не относящимися к ОЭСР (с пересчетом первоначальной базы - 1991 год = 100).

b/ Данные за 1994 год основаны на той посылке, что уровень обменных курсов не изменился со 2 ноября 1994 года.

c/ На основе соотношения обычных удельных затрат на рабочую силу в 16 промышленно развитых странах.

Таблица А.10. Страны с переходной экономикой: показатели производства и спроса, 1984-1994 годы

(В процентах к предыдущему году)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>
<b>Промышленность, валовой продукт</b>											
Восточная Европа <u>b/</u>	4,9	3,9	4,6	3,2	3,3	-0,1	-15,7	◆-17,4	-7,9	1,7	7,6
Албания							-7,5	-30,0	..	..	..
Болгария	4,2	3,2	4,7	6,0	3,2	2,2	-16,8	-22,2	-15,9	-6,9	2,9
Бывшая Чехословакия	3,9	3,5	3,2	2,5	2,1	0,8	-3,7	-23,0	-11,7	-	-
Чешская Республика							-3,5	-21,8	-10,6	-5,1	2,3
Словакия							-4,0	-25,4	-13,8	-10,6	6,4
Венгрия	3,2	0,7	1,9	3,5	-0,3	-2,5	-4,5	-16,6	-9,7	4,0	9,2
Польша	5,2	4,5	4,7	3,4	5,3	-0,5	-24,2	-11,9	3,9	7,3	11,9
Румыния	6,7	3,9	7,3	2,4	3,1	-2,1	-19,0	-19,6	-22,1	1,3	3,3
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства <u>c/</u>	4,1	3,4	4,4	3,8	3,9	1,7	-1,2	-7,8	-18,0	-12,0	-23,0
<b>Сельское хозяйство, валовой продукт</b>											
Восточная Европа <u>b/</u>	6,8	-0,9	1,8	-2,8	2,0	0,1	-3,4	◆-3,1	-13,8	-0,7	-1,6
Албания							-6,9	-24,0	..	15,0	..
Болгария	7,2	-11,9	11,7	-3,5	0,9	1,2	-6,0	-0,3	-12,0	-18,2	0,8
Бывшая Чехословакия	4,4	-1,6	0,6	0,9	2,9	1,7	-3,9	-8,4	-12,7	-	-
Чешская Республика							-2,3	-8,9	-12,1	-2,3	-5,6
Словакия							-7,2	-7,4	-13,9	-8,1	9,1
Венгрия	2,9	-5,5	2,4	-2,0	4,3	-1,3	-4,8	-6,2	-20,0	-9,7	2,0
Польша	5,7	0,7	5,0	-2,3	1,2	1,5	-2,2	-1,6	-12,8	1,5	-4,0
Румыния	13,3	0,7	-5,5	-8,9	5,8	-5,0	-2,9	1,0	-13,8	12,4	0,2
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства <u>c/</u>	-0,2	0,1	5,3	-0,5	1,7	1,3	-2,8	-7,0	..	..	-13,0
<b>Валовой объем капиталовложений</b>											
Восточная Европа <u>b/</u>	2,4	3,6	4,5	3,2	2,4	-1,4	12,6	◆-16,0	0,7	-1,1	7,2
Албания							-14,8	..	..	..	..
Болгария	1,7	6,2	13,7	0,3	4,5	-10,1	-18,5	-19,9	-1,5	-9,0	-2,0
Бывшая Чехословакия	-4,2	5,4	1,4	4,4	4,1	1,6	6,1	-27,2	4,7	-	-
Чешская Республика							6,5	-17,7	3,8	-7,7	7,8
Словакия							5,3	-20,0	6,4	-3,5	-7,4
Венгрия	-3,7	-3,0	6,5	9,8	-9,1	7,0	-7,1	-11,9	-1,6	0,2	10,0
Польша	11,4	6,0	5,1	4,2	5,4	-2,4	-10,1	-4,1	0,7	2,2	6,6
Румыния	6,0	1,6	1,1	-1,4	-2,2	-1,6	-38,3	-25,8	-1,1	0,7	15,3
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства <u>c/</u>	1,9	3,0	8,3	5,7	6,2	4,7	1,0	-12,0	-39,0	-10,0	-25,0

Источник: ООН/ДЭСИАП и ЕЭК, на основе национальных данных в ценах и по обменным курсам 1988 года.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Предварительная оценка.

b/ Исключая Албанию; включая бывшую Германскую Демократическую Республику до 1990 года.

c/ Исключая Латвию, Литву и Эстонию.

/...

Таблица А.11. Развивающиеся страны, капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1993 годы

(В процентах от ВВП)

	Валовой объем внутренних капиталовложений				Валовой объем внутренних накоплений				Чистая передача ресурсов			
	1980 год	1985 год	1990 год	1993 год	1980 год	1985 год	1990 год	1993 год	1980 год	1985 год	1990 год	1993 год
Все развивающиеся страны <u>a/</u>	26,1	23,7	25,3	25,5	27,0	24,2	26,2	25,1	-1,0	-0,5	-0,9	0,4
По регионам												
Латинская Америка	24,8	19,1	19,6	19,6	23,6	23,7	21,9	18,0	1,2	-4,7	-2,2	1,5
Африка	25,6	20,2	20,5	18,2	25,2	19,6	19,3	16,0	0,4	0,6	1,2	2,2
Западная Азия	24,5	21,2	21,5	23,6	41,3	20,2	26,2	22,2	-16,8	1,0	-4,7	1,5
Южная и Восточная Азия <u>b/</u>	26,3	24,6	29,8	29,5	24,0	24,6	29,0	30,1	2,4	-0,1	0,7	-0,6
Средиземноморье	22,5	21,5	23,5	25,6	14,4	17,8	18,7	27,7	8,2	3,7	4,8	5,8
По аналитическим группам												
Страны с активным платежным балансом	23,9	21,2	22,7	24,2	46,6	22,1	30,3	27,6	-22,7	-0,9	-7,6	-3,5
Страны-импортёры капитала	24,1	17,9	22,1	21,7	21,8	20,1	21,8	20,5	-2,3	-2,2	0,3	1,2
Страны-экспортёры энергоносителей	26,6	22,3	23,5	23,4	29,2	25,3	25,3	21,6	-2,7	-3,0	-1,8	1,8
Страны-импортёры энергоносителей	22,6	14,8	21,6	21,1	17,2	16,5	20,5	20,2	5,4	-1,7	1,1	1,1
Четыре страны-экспортёра промышленных товаров	34,4	26,2	31,5	31,8	29,2	31,7	34,1	34,4	5,2	-5,4	-2,6	-2,6
Прочие страны	20,6	11,5	17,8	16,0	15,2	12,1	15,3	13,4	5,5	-0,6	2,5	2,4
Для справки												
Страны Африки к югу от Сахары	19,3	17,6	18,2	16,7	12,3	15,3	12,2	9,2	7,0	2,5	6,0	7,5
Пятнадцать стран-крупных должников	24,9	16,1	19,8	19,6	24,6	23,0	22,2	18,3	0,3	-4,6	-2,4	1,3
Отдельные развивающиеся страны												
Аргентина	25,3	17,6	14,0	18,4	23,8	23,1	19,5	16,5	1,4	-5,5	-5,5	1,9
Бангладеш	14,9	12,9	12,8	13,3	2,1	2,0	2,9	7,1	12,8	10,9	9,9	6,2
Бразилия	23,3	19,2	21,5	18,2	21,1	24,4	23,2	20,2	2,3	-5,2	-1,7	-2,0
Китай	32,2	40,5	37,2	37,7	32,2	36,5	39,9	38,7	-0,0	4,1	-2,8	-1,0
Кот-д'Ивуар	26,5	12,6	9,3	9,3	20,4	25,8	14,6	16,3	6,2	-13,1	-5,4	-6,9
Египет	27,5	26,7	21,9	19,6	15,2	14,5	4,8	6,6	12,4	12,1	17,1	13,0
Индия	20,9	23,9	26,5	24,5	17,4	20,8	23,5	24,3	3,5	3,1	2,9	0,2
Индонезия	24,3	28,0	36,1	30,6	37,1	29,8	36,7	33,1	-12,8	-1,8	-0,5	-2,5
Кения	29,2	26,0	24,3	16,1	18,1	24,9	19,1	21,1	11,1	1,1	5,2	-5,0
Мексика	27,2	21,2	21,9	21,7	24,9	26,3	20,7	15,9	2,3	-5,1	1,2	5,8
Марокко	24,2	27,1	25,1	24,6	13,7	18,1	19,1	18,8	10,5	9,0	6,0	5,8
Нигерия	22,2	9,0	14,6	12,7	32,3	12,6	29,5	19,5	-10,1	-3,7	-14,9	-6,7
Перу	28,8	18,4	16,8	18,6	31,8	24,9	16,3	15,6	-3,0	-6,5	0,5	3,0
Республика Корея	31,7	29,3	36,9	34,3	24,3	30,5	36,4	34,7	7,4	-1,3	0,5	-0,4
Южная Африка	30,8	20,3	19,1	15,1	39,1	29,3	25,4	19,4	-8,3	-9,1	-6,3	-4,3
Таиланд	29,1	28,2	41,1	39,3	22,9	25,5	33,6	34,5	6,3	2,7	7,5	4,7
Тунис	29,4	26,6	25,5	25,1	24,0	20,4	19,1	20,8	5,4	6,1	6,4	4,3
Турция	21,9	21,0	23,1	25,3	14,1	17,8	18,3	19,3	7,8	3,2	4,8	6,0
Замбия	23,3	14,9	17,3	10,7	19,3	15,4	17,8	9,5	4,0	-0,5	-0,5	1,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания World Tables Всемирного банка и оценок Секретариата Организации Объединенных Наций.

a/ Исключая бывшую Югославию.

b/ Исключая Китай.

/...

Таблица А.12. Развивающиеся страны: структура торговли товарами и услугами, 1980-1992 годы

(В процентах)

	Доля в общей стоимости экспорта товаров и услуг											
	Промышленные товары			Нетопливные сырьевые товары			Доходы от туризма и денежные переводы			Сальдо торговли топливными товарами		
	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год
Все развивающиеся страны <u>a/</u>	21,3	30,8	43,3	16,8	17,5	13,4	6,2	7,8	11,1	32,6	17,1	8,2
По регионам												
Латинская Америка	13,3	20,1	27,2	31,7	30,3	28,9	6,3	7,0	11,0	13,9	18,1	7,6
Африка	17,9	12,2	17,4	16,4	21,3	24,0	6,4	8,8	17,3	46,7	38,1	32,0
Западная Азия	4,8	9,2	13,4	1,6	3,0	3,2	2,8	5,0	5,0	80,3	51,4	55,3
Южная и Восточная Азия <u>b/</u>	42,1	49,8	54,5	21,0	14,2	8,5	9,0	8,8	11,7	-7,5	-4,0	-3,8
Средиземноморье	24,9	40,3	38,6	39,0	21,4	13,3	49,6	24,7	27,6	-65,8	-27,2	-12,4
По аналитическим группам												
Страны с активным платежным балансом	1,9	3,5	2,4	0,7	1,3	1,4	1,0	1,7	2,0	89,3	66,5	76,2
Страны-импортеры капитала	29,2	35,8	47,4	23,3	20,4	14,6	8,4	9,0	12,1	9,7	8,0	1,4
Страны-экспортеры энергоносителей	4,1	10,7	27,5	12,9	12,3	12,5	14,8	18,4	31,3	66,7	56,9	37,9
Страны-импортеры энергоносителей	50,0	49,4	53,6	32,0	24,8	15,3	3,6	3,9	4,8	-37,5	-18,3	-9,9
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	60,1	63,2	55,1	8,9	6,1	3,8	5,3	5,3	14,2	-15,7	-10,0	-5,2
Прочие страны	43,5	38,9	51,9	46,7	39,0	28,3	2,9	3,1	0,5	-51,4	24,5	-15,2
Для справки												
Страны Африки к югу от Сахары	6,8	6,6	11,2	51,0	43,7	48,3	5,7	5,9	9,3	2,7	4,3	2,0
Пятнадцать стран-крупных должников	12,0	20,3	28,1	29,9	28,8	27,8	5,8	6,4	9,7	26,2	25,4	11,8
Отдельные развивающиеся страны												
Аргентина	16,6	17,4	20,1	52,5	58,0	49,5	3,1	5,1	4,9	-7,2	1,5	4,0
Бангладеш	52,2	52,9	60,5	23,6	24,9	13,6	36,3	43,1	36,6	-19,3	-30,8	-15,5
Бразилия	33,4	39,2	50,6	51,6	42,7	35,5	0,6	0,2	2,4	-44,6	-17,5	-11,2
Китай	61,0	65,0	79,7	18,6	19,8	15,4	0,0	3,9	4,5	5,9	5,8	1,2
Кот-д'Ивуар	6,5	8,5	9,5	76,0	66,8	70,0	2,2	1,1	0,9	-5,2	-3,8	-6,2
Египет	5,1	2,5	10,0	11,6	5,4	5,9	50,5	48,8	76,5	29,2	14,1	11,3
Индия	35,8	39,1	64,3	24,7	24,0	18,9	34,9	25,3	6,6	-49,7	-28,2	-27,5
Индонезия	2,4	12,2	44,3	25,3	18,6	17,8	0,8	3,0	9,0	62,9	55,1	25,2
Кения	7,8	6,8	18,2	34,7	43,1	35,8	11,6	15,5	20,6	-21,3	-19,1	-3,5
Мексика	8,4	22,4	32,0	14,9	10,6	10,8	17,7	13,9	19,7	45,2	47,2	14,5
Марокко	17,3	27,7	33,2	52,6	38,1	25,2	46,1	49,8	53,7	-26,6	-31,4	-15,1
Нигерия	0,8	1,0	1,0	5,5	2,2	3,0	0,3	0,3	0,7	86,0	93,5	86,9
Перу	11,4	8,7	16,4	42,2	46,6	57,9	6,1	7,6	4,2	12,6	16,2	-3,2
Республика Корея	69,5	83,6	77,8	7,6	5,1	4,1	1,6	2,4	3,0	-29,3	-19,3	-14,2
Южная Африка	68,1	41,3	39,8	15,9	44,0	42,4	2,1	2,3	4,3	3,1	2,0	1,9
Судан	0,6	0,4	0,9	69,5	47,9	95,9	37,3	39,6	31,0	-22,3	-13,2	-38,5
Таиланд	20,9	26,8	52,0	53,4	41,3	23,9	10,1	11,4	11,4	-33,5	-19,6	-7,1
Тунис	23,9	26,9	48,1	7,8	7,8	7,9	29,9	30,6	28,6	13,3	11,7	2,0
Турция	21,3	42,7	41,5	56,8	23,8	15,7	65,3	24,6	26,2	-98,8	-29,9	-14,0

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания *World Tables* Всемирного банка и оценок Секретариата Организации Объединенных Наций

a/ Исключая бывшую Югославию.

b/ Исключая Китай.

/...

Таблица А.13. Развивающиеся страны: инфляция, 1985-1995 годы а/  
 (В процентах к предыдущему году)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>	1995 год <u>с/</u>
Все развивающиеся страны <u>д/</u>	87,6	33,7	52,8	116,7	291,6	499,6	77,9	130,6	270,0	158,8	100
По регионам:											
Латинская Америка	263,1	95,0	147,9	376,6	1 002,5	1 746,7	243,0	427,6	921,5	514,7	95
Африка	12,4	14,2	26,7	14,2	18,9	14,4	18,5	22,8	22,1	25,6	18
Западная Азия	43,2	17,1	19,8	18,9	15,5	8,0	13,8	15,8	13,1	18,3	13
Южная и Восточная Азия	5,0	4,8	6,2	7,2	6,5	8,2	10,6	8,2	6,1	7,8	7
Китай	11,9	7,1	8,7	20,8	16,3	1,4	5,1	8,6	17,0	24,1	15
Средиземноморье	41,7	32,0	36,0	68,1	58,6	55,9	61,1	65,0	61,3	98,3	70
По аналитическим группам:											
Страны с активным платежным балансом	2,1	10,7	17,7	18,6	14,8	5,6	13,5	17,1	13,7	20,2	..
Страны-импортеры капитала	113,0	41,4	65,8	146,3	376,2	651,4	99,3	166,9	347,8	200,4	..
Страны-экспортеры энергоносителей	126,1	35,0	48,4	46,2	25,2	20,0	19,8	19,2	18,4	20,2	10
Страны-импортеры энергоносителей	107,9	43,8	72,6	183,2	505,6	883,7	128,5	221,3	468,9	266,6	75
Четыре страны- экспортера промышленных товаров	2,5	2,1	3,3	5,3	5,6	7,3	8,0	6,0	4,7	5,3	..
Прочие страны	128,5	55,2	86,1	231,9	642,3	1 122,4	161,3	279,9	595,4	337,8	..
<u>Для справки:</u>											
Страны Африки к югу от Сахары	14,0	10,9	78,2	2,6	18,7	17,9	23,7	27,0	32,8	47,6	28
Пятнадцать стран-крупных должников <u>д/</u>	244,8	87,3	137,4	349,9	927,5	1 620,8	225,8	398,8	857,8	479,8	100

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ International Financial Statistics и оценок Секретариата Организации Объединенных Наций.

- а/ В качестве весов использованы показатели ВВП в долларах США 1988 года.  
б/ Предварительная оценка, основанная на данных за неполный год.  
с/ Прогноз.  
д/ Исключая бывшую Югославию и Заир.

**Таблица А. 14. Отдельные развивающиеся страны или территории: реальные действующие обменные курсы валют, 1984-1994 годы а/ (средний уровень 1990 года = 100)**

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
Аргентина	137,1	121,3	104,2	92,2	103,1	87,7	100,0	115,7	113,7	115,4	111,8
Бразилия	72,5	71,7	62,8	61,1	66,8	82,6	100,0	80,6	73,3	82,6	94,7
Чили	145,8	128,7	111,1	105,5	98,4	101,7	100,0	106,4	114,0	114,2	114,3
Мексика	128,5	126,3	90,1	92,9	112,3	107,5	100,0	106,3	107,8	116,8	112,3
Венесуэла	167,9	178,3	173,2	124,8	139,4	122,6	100,0	98,1	97,2	100,8	98,3
Гонконг	97,8	101,2	91,5	88,3	89,7	96,0	100,0	105,2	110,7	118,1	122,4
Индонезия	178,8	175,8	136,5	104,7	101,7	102,7	100,0	100,7	99,4	101,4	100,0
Малайзия	159,4	154,2	126,1	118,2	105,4	103,0	100,0	98,9	106,3	109,4	105,3
Филиппины	121,6	128,5	101,5	98,0	100,1	106,1	100,0	96,9	105,5	97,2	104,5
Республика Корея	113,8	105,0	89,3	88,4	96,3	107,8	100,0	97,4	88,2	85,7	84,0
Сингапур	125,3	116,5	98,2	90,7	90,1	95,5	100,0	102,4	105,0	105,9	109,0
Китайская провинция Тайвань	103,9	100,7	91,7	96,9	100,5	107,0	100,0	97,2	96,0	92,9	91,2
Таиланд	135,9	121,2	103,0	96,8	97,4	100,3	100,0	102,2	98,4	99,8	99,5
Турция	81,8	81,5	83,7	83,9	86,8	95,1	100,0	97,9	89,7	92,9	75,9

Источник: Morgan Guaranty Trust Company, World Financial Markets, различные выпуски.

Примечание: Реальный действующий обменный курс, который корректирует номинальный индекс на величину колебаний относительных цен, отражает влияние продукции страны на международную ценовую конкуренцию, обусловленное изменениями курсов валют и относительным уровнем инфляции. Повышение этого индекса указывает на снижение конкурентоспособности и наоборот. В основе показателей изменения относительных цен лежат индексы, наиболее точно измеряющие цену произведенной внутри страны готовой промышленной продукции, исключая продовольствие и энергию, израсходованную на первых этапах производства. Веса индексов курсов валют рассчитаны на основе данных о структуре двусторонней торговли соответствующих стран за 1990 год.

а/ Рассчитаны на основе широкой корзины валют из валют 22 стран ОЭСР и 23 развивающихся стран.

## II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Таблица А. 15. Географическая структура торговли:  
экспорт, 1980-1992 годы

Происхождение	Все страны	Назначение								
		Развитые страны с рыночной экономикой	Страны с переходной экономикой а/	Развивающиеся страны (всего)	Латинская Америка	Африка	Западная Азия	Южная и Восточная Азия	Другие страны Азии б/	
		В млрд. долл. США	В процентах							
Все страны	1980	2 000,9	66,8	7,2	25,2	6,3	4,2	4,8	7,5	1,1
	1985	1 933,4	66,4	7,8	24,6	4,8	3,3	4,6	8,6	2,2
	1990	3 391,9	71,6	4,2	22,8	3,9	2,4	3,0	10,9	1,7
	1992	3 667,6	70,4	2,8	25,4	4,8	2,3	3,6	12,7	2,3
Развитые страны с рыночной экономикой а/	1980	1 258,9	70,8	3,4	25,1	6,1	5,2	5,3	6,6	1,1
	1985	1 266,9	74,0	2,7	22,2	4,5	3,6	4,5	7,0	2,0
	1990	2 445,2	77,5	2,0	19,5	3,9	2,4	2,8	8,8	0,9
	1992	2 667,3	74,9	2,4	21,8	4,9	2,3	3,3	9,8	1,2
Страны с переходной экономикой	1980	155,1	27,9	50,7	20,9	3,3	2,8	3,8	2,0	2,7
	1985	172,2	24,0	53,2	21,4	4,0	2,5	3,0	2,2	3,7
	1990	171,9	38,3	37,8	23,0	4,8	2,1	2,5	2,6	5,0
	1992	92,9	61,6	19,1	17,6	1,5	1,8	3,8	3,2	5,2
Развивающиеся страны	1980	586,9	68,4	3,9	26,5	7,6	2,6	4,0	11,0	0,7
	1985	494,3	61,6	5,3	31,8	5,7	2,7	5,5	14,7	2,4
	1990	774,8	60,6	3,6	33,0	3,7	2,5	3,8	19,2	3,4
	1992	907,4	58,1	2,3	38,9	4,9	2,6	4,0	22,1	5,1
в том числе:										
Латинская Америка	1980	107,8	64,4	6,5	27,5	21,3	2,2	1,5	1,3	0,7
	1985	109,2	69,0	8,0	20,8	11,9	2,5	1,9	2,8	1,5
	1990	133,6	62,8	4,9	21,4	13,6	1,5	1,6	3,7	0,8
	1992	138,6	68,0	2,8	27,6	19,5	1,3	1,7	4,1	0,8
Африка	1980	94,9	82,9	2,6	13,7	6,2	3,1	1,9	1,2	0,4
	1985	59,3	80,4	4,1	14,3	3,9	5,0	2,0	1,7	0,3
	1990	66,7	82,6	3,3	13,1	1,1	5,9	2,6	2,3	0,5
	1992	68,7	82,1	2,8	14,4	1,5	6,9	2,6	2,5	0,3
Западная Азия	1980	211,0	71,6	1,6	25,4	5,6	1,7	5,3	12,2	0,1
	1985	104,8	50,2	2,5	46,3	8,8	2,9	13,6	20,0	0,1
	1990	106,0	59,0	3,9	36,3	2,3	5,4	12,2	15,4	0,4
	1992	114,5	56,6	3,1	39,0	2,5	5,8	12,5	17,6	0,2
Южная и Восточная Азия	1980	141,6	62,2	2,5	34,3	2,6	3,0	5,3	21,1	1,9
	1985	178,5	62,7	2,0	34,0	1,7	2,0	4,1	20,6	5,2
	1990	385,5	61,1	1,4	36,5	1,7	1,7	2,7	23,9	6,2
	1992	490,2	56,2	1,1	42,3	2,5	1,8	3,2	25,6	8,9
Другие страны Азии б/	1980	20,4	43,5	13,1	43,4	1,8	5,6	4,9	30,6	0,0
	1985	30,1	39,2	12,6	48,2	2,2	1,9	6,0	36,3	1,7
	1990	65,8	33,3	9,0	55,9	1,2	1,1	1,7	51,0	0,8
	1992	88,3	34,6	6,2	59,1	1,2	1,5	2,0	53,2	1,0

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Статистического отдела/ДЭСИАП.

а/ Включая Южную Африку.

б/ Включая Вьетнам, Китай, Корейскую Народно-Демократическую Республику и Монголию.

/...



Таблица А.16. Географическая структура торговли:  
импорт (фоб), 1980-1992 годы

Происхождение	Назначение									
	Все страны	Развитые страны с рыночной экономикой а/	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны (всего)	Латинская Америка	Африка	Западная Азия	Южная и Восточная Азия	Другие страны Азии б/	
В млрд. долл. США										
Все страны	1980	2 000,9	1 336,0	144,0	504,0	126,1	84,4	96,5	150,7	22,8
	1985	1 933,4	1 283,4	151,7	475,3	92,6	63,6	89,0	165,5	43,3
	1990	3 391,9	2 429,7	142,9	772,7	132,1	81,9	101,5	369,6	56,8
	1992	3 667,6	2 581,8	103,0	951,2	176,0	85,4	128,7	465,2	83,5
В процентах										
Развитые страны с рыночной экономикой а/	1980	62,9	66,7	29,3	62,7	60,5	77,0	69,5	55,1	63,2
	1985	65,5	73,1	22,2	59,2	61,9	71,9	63,4	53,6	57,7
	1990	72,1	78,0	34,9	61,8	72,1	72,0	67,0	58,5	38,7
	1992	72,7	77,4	62,3	61,2	74,1	70,8	69,2	56,3	38,7
Страны с переходной экономикой	1980	7,8	3,2	54,7	6,4	4,1	5,2	6,0	2,1	18,3
	1985	8,9	3,2	60,4	7,8	7,5	6,8	5,9	2,3	14,6
	1990	5,1	2,7	45,5	5,1	6,2	4,3	4,3	1,2	15,3
	1992	2,5	2,2	17,2	1,7	0,8	1,9	2,7	0,6	5,8
Развивающиеся страны	1980	29,3	30,0	16,0	30,8	35,4	17,8	24,5	42,9	18,5
	1985	25,6	23,7	17,3	33,0	30,6	21,3	30,7	44,0	27,6
	1990	22,8	19,3	19,6	33,1	21,7	23,7	28,7	40,3	46,0
	1992	24,7	20,4	20,4	37,1	25,1	27,3	28,1	43,1	55,5
в том числе:										
Латинская Америка	1980	5,4	5,2	4,8	5,9	18,2	2,8	1,6	0,9	3,3
	1985	5,6	5,9	5,8	4,8	14,1	4,3	2,3	1,9	3,9
	1990	3,9	3,5	4,5	3,7	13,8	2,4	2,1	1,3	2,0
	1992	3,8	3,6	3,8	4,0	15,3	2,1	1,9	1,2	1,4
Африка	1980	4,7	5,9	1,7	2,6	4,7	3,5	1,9	0,7	1,5
	1985	3,1	3,7	1,6	1,8	2,5	4,6	1,3	0,6	0,4
	1990	2,0	2,3	1,5	1,1	0,5	4,8	1,7	0,4	0,6
	1992	1,9	2,2	1,8	1,0	0,6	5,6	1,4	0,4	0,3
Западная Азия	1980	10,5	11,3	2,3	10,6	9,3	4,2	11,5	17,1	1,4
	1985	5,4	4,1	1,7	10,2	9,9	4,7	16,1	12,7	0,4
	1990	3,1	2,6	2,9	5,0	1,9	7,0	12,7	4,4	0,7
	1992	3,1	2,5	3,4	4,7	1,6	7,8	11,1	4,3	0,3
Южная и Восточная Азия	1980	7,1	6,6	2,5	9,6	2,9	5,0	7,7	19,8	11,7
	1985	9,2	8,7	2,3	12,8	3,2	5,7	8,3	22,2	21,4
	1990	11,4	9,7	3,6	18,2	4,8	7,9	10,4	24,9	41,8
	1992	13,4	10,7	5,3	21,8	7,0	10,2	12,2	26,9	52,4
Другие страны Азии б/	1980	1,0	0,7	1,9	1,8	0,3	1,4	1,0	4,1	0,0
	1985	1,6	0,9	2,5	3,0	0,7	0,9	2,0	6,6	1,2
	1990	1,9	0,9	4,1	4,8	0,6	0,8	1,1	9,1	0,9
	1992	2,4	1,2	5,3	5,5	0,6	1,5	1,4	10,1	1,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Статистического отдела/ДЭСИАП.

а/ Включая Южную Африку.

б/ Включая Вьетнам, Китай, Корейскую Народно-Демократическую Республику и Монголию.

/...

Таблица А. 17. Товарная структура мировой торговли: экспорт, 1980-1992 годы  
 (В млрд. долл. США и в процентах)

Группы стран-экспортеров	Общий объем экспорта (в млрд. долл. США)						Сельскохозяйственное сырье						Топливо						Руды и металлы					
	1980 год		1985 год		1992 год		1980 год		1985 год		1992 год		1980 год		1985 год		1992 год		1980 год		1985 год		1992 год	
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	
Все страны (в млрд. долл. США)	2 000,9	1 933,4	3 438,6	2 21,1	199,2	328,1	73,9	61,2	92,5	480,8	361,6	325,0	93,5	70,6	110,8									
Все страны			(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)									
Развитые страны с рыночной экономикой а/	1 258,9	1 266,9	2 507,1	64,4	61,1	68,8	61,2	64,5	69,6	18,3	27,9	33,1	67,5	64,5	69,1									
Страны с переходной экономикой	155,2	172,2	91,0	4,4	4,6	2,1	8,8	9,0	4,1	8,8	14,7	7,1	5,2	6,3	3,1									
Развивающиеся страны	586,8	494,3	840,5	31,2	34,3	29,1	30,0	26,5	26,3	72,9	57,4	59,8	27,3	29,2	27,8									
Латинская Америка	107,8	109,2	136,6	14,2	15,8	10,9	4,6	4,0	4,6	9,5	11,0	11,5	10,9	13,3	13,5									
Африка	94,9	59,3	70,1	4,6	3,9	2,9	4,0	3,9	3,6	14,9	11,5	13,0	6,0	4,7	3,5									
Западная Азия	211,0	104,8	105,1	1,2	1,5	1,6	1,3	1,1	1,0	41,5	24,7	23,5	1,2	1,4	1,8									
Южная и Восточная Азия	141,6	178,5	440,7	8,0	9,5	10,3	17,1	13,7	13,9	6,3	8,2	10,2	6,4	6,5	6,1									
Китай б/	20,4	30,1	75,1	2,3	2,6	2,8	2,1	3,1	2,4	0,6	2,0	1,5	1,2	1,9	1,5									

Таблица А. 17 (продолжение)

Группы стран-экспортеров	Промышленные товары														
	Текстильные изделия			Химические продукты			Машины и транспортное оборудование			Продукция металлообрабатывающей промышленности			Прочие промышленные товары		
	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год
Все страны	96,0 (100)	103,2 (100)	236,0 (100)	140,7 (100)	152,4 (100)	300,6 (100)	513,1 (100)	601,1 (100)	1 256,0 (100)	114,1 (100)	104,8 (100)	179,2 (100)	221,1 (100)	227,3 (100)	515,6 (100)
Развитые страны с рыночной экономикой а/	61,3	52,7	48,0	87,1	83,2	85,2	85,0	82,3	84,7	85,7	77,9	79,6	80,1	76,2	75,1
Страны с переходной экономикой	5,0	4,6	1,4	5,5	7,1	1,9	9,0	8,3	1,5	6,8	8,2	3,0	5,2	4,6	1,5
Развивающиеся страны	33,7	42,7	50,6	7,4	9,7	12,9	6,0	9,4	13,9	7,5	13,9	17,4	14,7	19,2	23,5
Латинская Америка	2,2	2,3	1,7	2,0	2,9	2,3	1,0	1,5	1,2	1,6	4,2	4,3	1,7	2,4	1,8
Африка	1,2	1,3	1,7	0,6	0,8	0,9	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4
Западная Азия	1,5	2,8	2,9	1,0	0,9	1,4	0,3	0,4	0,2	0,4	1,5	1,2	0,6	0,9	0,8
Южная и Восточная Азия	23,1	29,8	34,9	2,3	3,4	6,7	3,9	6,6	11,0	4,0	6,4	9,1	9,9	13,6	17,5
Китай б/	4,8	5,6	9,2	0,8	1,0	1,3	0,1	0,2	1,1	0,6	0,6	1,9	1,2	1,0	2,6

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Статистического отдела/ДЭСИАП.

а/ Включая Южную Африку.

б/ Включая данные по Вьетнаму, Китаю, Корейской Народно-Демократической Республике и Монголии; удельный вес Китая в указанных показателях составляет более 90 процентов.

Таблица А.18. Товарная структура мировой торговли: импорт, 1980-1992 годы  
 (В млрд. долл. США и в процентах)

Группы стран-импортеров	Общий объем импорта (в млрд. долл. США)						Сельскохозяйственное сырье						Топливо						Сырьевые товары					
	1980		1985		1992		1980		1985		1992		1980		1985		1992		1980		1985		1992	
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	
Все страны (в млрд. долл. США)	2 000,9	1 933,4	3 483,6	2 211,1	1 992	3 281	73,9	61,2	92,5	480,8	361,6	325,0	93,5	70,6	110,8									
Все страны			(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)									
Развитые страны с рыночной экономикой а/	1 336,0	1 283,3	2 447,7	61,4	63,0	72,1	68,3	67,5	70,3	75,3	68,2	71,4	79,1	73,1	77,1									
Страны с переходной экономикой	144,0	151,7	109,3	10,3	10,5	5,5	7,5	7,5	2,7	3,9	7,9	3,5	5,5	6,0	2,4									
Развивающиеся страны	504,0	475,3	850,4	27,3	25,8	22,0	24,0	24,7	26,5	18,9	21,6	22,4	13,2	17,6	20,1									
Латинская Америка	126,1	92,6	150,0	6,0	4,8	4,4	3,1	3,1	3,4	6,7	5,5	4,1	3,1	3,8	2,8									
Африка	84,4	63,6	81,9	6,0	6,1	3,6	2,3	2,6	2,1	1,6	1,7	2,6	1,4	1,4	1,3									
Западная Азия	96,5	89,0	113,9	5,6	6,1	4,0	2,1	2,1	1,8	2,0	2,5	2,6	1,5	1,8	2,1									
Южная и Восточная Азия	150,7	165,5	422,7	7,0	7,2	8,2	10,5	11,2	14,9	7,4	10,0	11,7	5,1	6,9	12,1									
Китай б/	22,8	43,3	62,5	1,7	1,0	1,1	4,1	3,8	3,7	0,1	0,4	0,7	0,7	2,1	1,5									

Таблица А.18 (продолжение)

	Промышленные товары														
	Текстильные изделия			Химические продукты			Машины и транспортное оборудование			Продукция металлообрабатывающей промышленности			Прочие промышленные товары		
	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год
Группы стран-импортеров	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год
Все страны (в млрд. долл. США)	96,0 (100)	103,2 (100)	236,0 (100)	140,7 (100)	152,4 (100)	300,6 (100)	513,1 (100)	601,1 (100)	1 256,0 (100)	114,1 (100)	104,8 (100)	179,2 (100)	221,1 (100)	227,3 (100)	515,6 (100)
Все страны	69,7	70,8	69,3	63,8	65,1	68,7	59,5	65,6	70,6	56,3	56,9	69,1	72,2	73,9	76,3
Развитые страны с рыночной экономикой а/	6,8	6,5	3,1	7,4	6,8	3,3	8,7	8,0	2,8	9,3	9,1	2,8	5,5	5,0	2,2
Страны с переходной экономикой	23,1	22,2	27,3	28,5	27,5	27,2	31,3	25,7	26,3	33,9	33,2	27,9	22,0	20,9	21,1
Развивающиеся страны	3,6	2,4	3,2	8,0	6,6	5,3	7,8	5,2	4,9	6,4	3,5	4,3	4,9	3,6	3,6
Латинская Америка	4,4	2,5	2,2	4,7	3,6	2,3	6,2	3,7	2,5	6,4	5,0	3,0	3,9	2,6	1,6
Африка	5,8	6,0	3,5	4,2	4,1	2,9	6,9	5,1	3,5	8,7	8,2	4,6	5,6	5,3	2,9
Западная Азия	7,3	8,0	14,4	8,7	9,5	12,9	8,1	8,0	13,2	8,5	8,5	13,3	6,2	7,3	11,0
Южная и Восточная Азия	1,1	2,4	3,2	1,6	2,5	3,1	1,3	3,0	1,7	2,3	6,6	2,2	0,7	1,5	1,5
Китай б/															

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Статистического отдела ДЭСИАП.

а/ Включая Южную Африку.

б/ Включая данные по Вьетнаму, Китаю, Корейской Народно-Демократической Республике и Монголии; удельный вес Китая в указанных показателях составляет более 90 процентов.

**A. 19. Мировая торговля: изменения стоимостного и физического объема экспорта и импорта по основным группам стран, 1985-1995 годы  
 (В процентах к предыдущему году)**

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год а/	1995 год б/
<b>Стоимостной объем экспорта в долл. США</b>											
Все страны	1,3	9,5	16,7	13,8	8,1	13,5	2,3	7,0	-0,2	12,0	11,5
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	3,4	16,1	16,6	14,4	7,1	15,3	2,0	5,9	-3,0	11,3	11,3
Северная Америка	-1,4	2,5	11,0	24,8	10,5	7,3	5,3	6,1	4,7	10,7	11,3
Западная Европа	5,4	21,5	20,1	10,8	6,7	20,7	-0,5	5,6	-7,7	11,8	12,6
Япония	4,4	19,0	9,7	14,5	3,4	5,0	9,5	8,0	6,6	9,6	6,5
Страны с переходной экономикой	-2,6	5,2	4,1	-0,8	-1,5	-4,2	◆-15,5	7,3	◆2,2	14,8	..
Восточная Европа	2,9	5,6	2,7	0,5	-3,2	-3,2	◆-8,7	-1,0	◆0,1	20,5	..
Бывший Советский Союз	-8,1	4,7	5,6	-2,2	0,4	-5,2	-21,0	15,2	4,1	9,6	..
Развивающиеся страны	-3,0	-6,8	20,2	15,6	13,1	11,2	5,4	10,3	7,7	13,7	13,3
Латинская Америка	-4,6	-16,2	11,3	13,8	10,0	8,1	-2,0	2,7	4,7	15,0	15,0
Африка	-1,4	-23,8	12,5	-2,0	15,1	30,9	-5,4	-2,4	-9,2	3,3	8,3
Западная Азия	-8,0	-21,2	8,7	3,0	24,3	3,0	-12,5	25,4	4,8	-1,9	5,0
Южная и Восточная Азия	-2,4	8,8	29,5	23,6	12,1	10,4	14,0	11,5	11,4	15,6	15,1
Китай	10,3	14,1	25,7	20,2	9,1	18,1	15,0	14,3	13,0	31,9	15,0
Средиземноморье	6,4	-4,0	21,6	12,9	3,8	9,9	1,4	-4,2	-3,4	4,8	4,7
Для справки чистые экспортеры энергоносителей	-7,4	-28,2	12,0	1,2	20,5	16,1	-7,3	10,7	2,2	1,9	8,1
чистые импортеры энергоносителей	0,2	7,7	24,0	21,5	10,6	9,3	10,4	10,1	9,5	17,3	14,6
<b>Стоимостной объем импорта в долл. США</b>											
Все страны	1,2	9,4	16,2	14,0	8,5	13,8	2,5	6,4	-1,8	12,4	11,2
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	2,6	12,6	18,2	13,0	8,3	14,9	0,7	4,4	-5,4	12,1	12,0
Северная Америка	2,1	8,0	10,5	10,7	7,1	4,5	-1,1	7,9	8,7	13,8	9,4
Западная Европа	4,2	18,2	22,2	12,4	7,8	20,8	1,5	3,9	-12,4	10,7	12,9
Япония	-4,2	-2,2	18,4	24,1	11,9	12,2	0,7	-1,6	3,6	13,9	12,8
Страны с переходной экономикой	4,0	7,0	-0,6	2,1	4,5	1,5	◆-17,0	2,3	◆-3,8	10,2	..
Восточная Европа	6,4	13,2	0,7	-2,7	-2,2	3,1	◆ 1,8	7,8	◆ 5,3	12,3	..
Бывший Советский Союз	1,5	0,5	-2,2	7,9	12,0	0,0	-30,1	-3,3	-15,8	6,8	..
Развивающиеся страны	-3,5	0,1	13,8	20,3	10,2	12,6	11,3	12,8	8,3	13,3	10,4
Латинская Америка	0,1	1,9	8,9	11,3	6,1	11,5	16,3	19,1	8,2	17,0	2,0
Африка	-12,9	0,6	-1,2	11,5	2,1	15,5	-2,0	4,8	-5,4	1,5	6,4
Западная Азия	-15,9	-10,5	1,3	9,5	4,9	3,7	10,9	16,7	-9,8	-3,2	2,5
Южная и Восточная Азия	-5,2	4,3	28,2	29,6	15,0	16,5	13,8	11,6	9,9	17,7	14,5
Китай	62,0	1,2	0,0	27,4	5,7	-10,1	19,1	22,0	35,0	11,2	12,0
Средиземноморье	2,9	-2,1	17,6	4,4	11,9	32,9	-11,2	-3,6	15,3	5,8	4,9
Для справки чистые экспортеры энергоносителей	-13,2	-11,4	-0,2	16,0	6,8	9,3	16,4	16,2	-6,7	2,5	-4,1
чистые импортеры энергоносителей	1,1	4,7	18,7	21,6	11,1	13,5	10,0	11,9	12,5	15,8	13,4

/...

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год а/	1995 год б/
<b>Физический объем экспорта</b>											
Все страны	3,7	5,5	5,0	8,8	7,3	4,4	◆ 5,6	5,7	5,3	9,4	7,1
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	4,7	2,4	4,4	8,7	7,4	5,1	3,8	4,4	3,0	8,4	6,5
Северная Америка	2,7	5,8	6,6	17,9	8,7	7,0	6,2	8,2	6,8	11,1	9,6
Западная Европа	5,0	1,8	4,3	6,0	7,5	4,2	2,5	3,3	1,9	8,2	6,9
Япония	5,6	-0,7	0,4	5,9	4,3	5,3	2,5	1,5	-1,7	2,0	-4,0
Страны с переходной экономикой	-0,8	4,0	2,4	4,5	-1,5	-9,5	..	..	..	..	..
Восточная Европа	2,1	-0,7	1,7	4,3	-2,9	-6,2	◆ -9,3	-0,1	◆ 0,3	19,1	..
Бывший Советский Союз	-4,3	10,0	3,3	4,8	0,0	-13,1	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	1,0	17,5	7,5	10,0	8,9	4,6	11,3	9,6	11,7	11,8	8,6
Латинская Америка	-0,2	-1,5	4,8	5,7	7,1	2,8	4,9	3,9	8,7	9,2	10,0
Африка	1,9	18,4	1,1	0,4	5,8	14,6	5,9	-0,3	-2,2	1,5	1,9
Западная Азия	-5,6	48,1	-14,0	14,3	9,0	-15,7	0,5	25,4	16,1	1,2	-1,4
Южная и Восточная Азия	0,8	19,8	17,3	13,0	10,9	7,5	16,2	10,3	13,8	13,6	10,8
Китай	13,5	18,9	10,3	10,0	6,9	14,4	17,6	13,0	15,2	30,0	10,8
Средиземноморье	9,1	-4,2	10,8	0,9	2,6	8,4	2,9	-4,9	-1,3	0,9	1,2
Для справки чистые экспортеры энергоносителей	-4,6	20,7	-5,3	5,5	9,0	-2,4	4,0	11,7	8,4	0,9	6,3
чистые импортеры энергоносителей	4,3	14,5	13,7	10,2	9,2	6,8	13,0	9,5	11,8	14,3	10,3
<b>Физический объем импорта</b>											
Все страны	3,6	4,1	5,5	9,5	7,6	4,3	◆ 5,4	6,6	3,9	9,7	6,9
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	5,4	7,2	6,9	8,7	7,4	4,7	3,1	5,0	1,3	9,4	7,7
Северная Америка	6,6	9,6	3,7	6,2	4,5	1,4	1,3	10,3	12,2	13,0	5,8
Западная Европа	5,5	6,1	8,3	8,2	8,4	6,2	3,9	3,6	-4,0	6,8	8,1
Япония	1,1	9,5	9,2	17,9	7,9	5,7	4,0	-0,4	2,9	13,7	9,6
Страны с переходной экономикой	5,1	-0,8	1,0	3,7	4,5	-5,2	..	..	..	..	..
Восточная Европа	5,6	4,6	3,5	3,4	0,2	-8,9	◆ 2,3	5,9	◆ 5,9	10,8	..
Бывший Советский Союз	4,7	-6,0	-1,6	4,0	9,3	-1,4	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-1,7	-3,9	2,0	13,5	8,8	4,9	12,8	11,3	11,3	10,4	4,9
Латинская Америка	3,1	1,2	0,0	4,7	4,3	5,6	18,3	19,7	11,6	15,3	-1,4
Африка	-12,0	-7,5	-12,9	6,3	1,7	2,2	1,0	3,3	1,2	-1,2	1,2
Западная Азия	-14,8	-16,1	-10,4	4,2	3,7	-6,7	13,3	14,8	-5,1	-5,4	-2,7
Южная и Восточная Азия	-3,1	2,0	15,0	21,6	13,4	10,1	14,5	9,7	11,5	14,5	8,5
Китай	65,0	-6,4	-9,3	18,6	5,0	-14,5	19,7	20,1	36,1	7,5	5,8
Средиземноморье	4,3	-4,3	2,3	1,4	10,4	17,0	-8,2	-5,1	23,7	3,1	-0,3
Для справки чистые экспортеры энергоносителей	-11,6	-16,2	-10,0	9,2	5,5	1,6	17,9	15,3	-3,4	0,5	-8,0
чистые импортеры энергоносителей	3,1	1,7	6,2	14,4	9,5	6,1	11,2	10,2	15,0	12,6	7,5

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных Организации Объединенных Наций и оценок ЕЭК, рассчитанных на базе национальных данных.

Примечание: С 1993 года операции между Чешской Республикой и Словакией учитываются как внешнеторговые.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

а/ Предварительная оценка.

б/ Прогноз.

/...

Таблица А.20. Мировая торговля: изменения цен экспорта и импорта и условий торговли по основным группам стран, 1985-1995 годы

(В процентах к предыдущему году)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год а/	1995 год б/
<b>Удельная цена экспорта</b>											
Все страны	-1,7	5,8	11,4	4,9	0,7	8,8	◆-2,5	1,1	-5,3	2,4	4,6
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	-1,2	13,3	11,7	5,4	-0,2	9,6	-1,7	1,4	-5,8	2,6	4,6
Северная Америка	-3,7	-3,4	4,2	6,5	1,8	-0,2	-0,9	-2,3	-2,0	-0,5	1,6
Западная Европа	0,3	19,3	15,1	4,6	-0,8	15,8	-3,0	2,2	-9,4	3,4	5,4
Япония	-1,2	19,8	9,3	8,1	-0,8	-0,3	6,8	6,4	8,4	7,5	10,8
Страны с переходной экономикой	-1,8	1,1	1,6	-5,1	0,1	5,9	..	..	..	..	..
Восточная Европа	0,8	6,4	1,0	-3,6	-0,3	3,2	◆ 0,7	-0,9	◆-0,1	1,2	..
Бывший Советский Союз	-4,0	-4,8	2,2	-6,7	0,4	9,1	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-3,2	-16,7	12,2	5,6	3,9	6,7	-4,9	0,3	-3,8	1,8	4,5
Латинская Америка	-4,4	-15,0	6,2	7,7	2,7	5,2	-6,6	-1,2	-3,7	5,3	4,5
Африка	-3,2	-35,6	11,3	-2,4	8,8	14,2	-10,7	-2,1	-7,1	1,8	6,3
Западная Азия	-2,5	-46,8	26,5	-9,9	14,1	22,2	-13,0	0,0	-9,8	-3,0	6,5
Южная и Восточная Азия	-3,2	-9,2	10,4	9,4	1,1	2,7	-1,9	1,1	-2,1	1,8	3,9
Китай	-2,8	-4,0	14,0	9,3	2,0	3,3	-2,2	1,1	-1,9	1,5	3,8
Средиземноморье	-2,5	0,2	9,7	11,9	1,2	1,4	-1,5	0,8	-2,1	3,9	3,4
Для справки											
чистые экспортеры энергоносителей	-2,9	-40,5	18,3	-4,1	10,6	18,9	-10,8	-0,9	-5,7	1,0	1,7
чистые импортеры энергоносителей	-3,9	-5,9	9,0	10,2	1,3	2,4	-2,3	0,6	-2,1	2,6	3,9
<b>Удельная цена импорта</b>											
Все страны	-2,5	5,0	10,3	4,4	0,8	9,1	◆-2,1	0,0	-5,9	2,3	4,3
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	-2,7	5,2	10,6	4,2	0,7	9,7	-2,3	-0,5	-6,5	2,2	4,0
Северная Америка	-4,2	-1,1	6,7	4,9	2,2	2,6	-2,1	-2,0	-2,6	0,3	3,3
Западная Европа	-1,3	11,4	12,8	3,9	-0,5	13,7	-2,4	0,3	-8,8	3,6	4,5
Япония	-5,2	-10,7	8,4	5,2	3,8	6,1	-3,2	-1,2	0,7	0,2	3,0
Страны с переходной экономикой	-1,1	7,9	-1,6	-1,5	0,0	7,1	..	..	..	..	..
Восточная Европа	0,8	8,2	-2,7	-5,8	-2,3	13,1	◆-0,5	1,8	◆-0,6	1,4	..
Бывший Советский Союз	-3,1	6,9	-0,6	3,8	2,4	1,4	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-2,0	3,8	11,6	6,1	1,3	7,5	-1,3	1,4	-2,9	2,6	5,2
Латинская Америка	-2,9	0,7	8,9	6,3	1,8	5,6	-1,7	-0,5	-3,1	1,5	3,4
Африка	-1,0	8,8	13,5	4,9	0,4	13,0	-3,0	1,4	-6,5	2,7	5,1
Западная Азия	-1,3	6,6	13,0	5,1	1,2	11,1	-2,1	1,6	-4,9	2,4	5,3
Южная и Восточная Азия	-2,2	2,3	11,5	6,6	1,4	5,8	-0,6	1,8	-1,5	2,8	5,5
Китай	-1,8	8,1	10,2	7,4	0,7	5,1	-0,5	1,6	-0,8	3,4	5,9
Средиземноморье	-1,3	2,3	14,9	3,0	1,4	13,6	-3,3	1,6	-6,8	2,6	5,2
Для справки											
чистые экспортеры энергоносителей	-1,8	5,8	10,9	6,2	1,2	7,6	-1,2	0,8	-3,4	2,0	4,3
чистые импортеры энергоносителей	-2,0	3,0	11,7	6,3	1,4	7,0	-1,1	1,5	-2,2	2,8	5,5

/...



	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год а/	1995 год б/
<b>Условия торговли</b>											
Развитые страны с рыночной экономикой, в том числе:	1,6	7,7	1,0	1,1	-1,0	-0,1	◆ 0,6	1,9	0,8	0,3	0,6
Северная Америка	0,6	-2,3	-2,3	1,5	-0,4	-2,7	1,2	-0,3	0,6	-0,8	-1,7
Западная Европа	1,6	7,1	2,0	0,7	-0,4	1,9	-0,6	1,9	-0,7	-0,3	0,9
Япония	4,2	34,2	0,9	2,8	-4,4	-6,1	10,3	7,6	7,7	7,3	7,7
Страны с переходной экономикой	-0,7	-6,3	3,3	-3,6	0,0	-1,1	..	..	..	..	..
Восточная Европа	0,0	-1,7	3,8	2,4	2,1	-8,8	◆ 1,2	-2,6	◆ 0,4	-0,2	..
Бывший Советский Союз	-0,9	-10,9	2,9	-10,0	-1,9	7,6	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-1,3	-19,8	0,6	-0,5	2,6	-0,7	-3,7	-1,1	-1,0	-0,8	-0,6
Латинская Америка	-1,5	-15,6	-2,5	1,3	0,9	-0,4	-5,0	-0,7	-0,6	3,7	1,1
Африка	-2,2	-40,8	-1,9	-7,0	8,4	1,1	-7,9	-3,5	-0,6	-0,9	1,1
Западная Азия	-1,2	-50,1	11,9	-14,3	12,7	10,0	11,1	-1,6	-5,2	-5,3	1,1
Южная и Восточная Азия	-1,0	-11,2	-1,0	2,6	-0,3	-2,9	-1,3	-0,7	-0,6	-1,0	-1,5
Китай	-1,0	-11,2	3,4	1,8	1,3	-1,7	-1,7	-0,5	-1,1	-1,8	-2,0
Средиземноморье	-1,2	-2,1	-4,5	8,6	-0,2	-10,7	1,9	-0,8	5,0	1,3	-1,7
Для справки											
чистые экспортеры энергоносителей	-1,1	-43,8	6,7	-9,7	9,3	10,5	-9,7	-1,7	-2,4	-1,0	-2,5
чистые импортеры энергоносителей	-1,9	-8,6	-2,4	3,7	-0,1	-4,3	-1,2	-0,9	0,1	-0,2	-1,5

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных Организации Объединенных Наций и МВФ.

Примечание: С 1993 года операции между Чешской Республикой и Словакией учитываются как внешнеторговые.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

а/ Предварительная оценка.

б/ Прогноз.

/...

Таблица А.21. Индексы цен на нетопливные сырьевые товары, экспортируемые развивающимися странами, 1984-1994 годы (1985 год = 100)

		Продовольствие	Тропические напитки	Семена масличных культур и масла	Сельскохозяйственное сырье	Минеральное сырье и металлы	Совокупный индекс		Цены на промышленные товары <u>a/</u>	Реальные цены на сырьевые товары <u>b/</u>	Для справки: сырая нефть <u>c/</u>
							в долл. США	в СДР			
1984 год		116	110	144	111	105	114	112	100	114	102
1985 год		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1986 год		110	124	62	102	95	104	90	120	87	47
1987 год		117	81	73	119	113	107	84	135	79	62
1988 год		152	82	96	129	164	135	102	144	94	52
1989 год		161	70	85	129	164	135	107	143	94	63
1990 год		151	62	74	135	148	127	95	158	80	81
1991 год		141	57	80	127	134	118	88	157	75	68
1992 год		138	49	86	124	129	115	83	162	71	67
1993 год		139	52	85	120	110	111	81	157	71	59
1994 год		153	91	107	136	125	130	92	158	82	56
1993 год	I	139	51	84	124	120	113	83	155	73	60
	II	138	46	82	120	110	109	79	159	69	61
	III	133	54	86	118	108	108	78	156	70	57
	IV	146	58	90	119	102	113	82	158	71	52
1994 год	I	159	59	96	127	109	121	88	153	79	49
	II	151	77	102	132	118	124	89	155	80	57
	III	149	122	107	139	129	135	94	162	83	61
	IV	154	107	121	147	144	140	97	163	86	59

Источник: Издания Monthly Commodity Price Bulletin ЮНКТАД и Monthly Bulletin of Statistics Организации Объединенных Наций.

a/ Удельная цена экспорта промышленных товаров из развитых стран с рыночной экономикой. База первоначального индекса перенесена на 1985 год.

b/ Индекс цен в долларах США, дефлированный по удельным ценам на промышленные товары, экспортируемые из развитых стран с рыночной экономикой.

c/ Установленная ОПЕК цена на нефть, которая представляет собой среднюю цену "spot" корзины из семи сортов сырой нефти стран ОПЕК ("Сахарэн блэнд", "Майнес", "Бонни лайт", "Эрзб лайт", "Дубай", "Т. Дж. лайт" и "Истмус").

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Таблица А.22. Сальдо по счетам текущих операций платежного баланса всех стран мира по группам стран, 1984-1994 годы а/ (В млрд. долл. США)

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>
<u>Развитые страны с рыночной экономикой</u>	-31,1	-38,0	-4,2	-238,8	-20,6	-40,8	-56,1	-2,1	17,5	77,4	53,9
Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой	-34,4	-36,9	0,6	-233,3	-14,7	-19,3	-33,7	10,7	29,6	53,2	17,3
в том числе:											
Германия <u>с/</u>	15,9	23,3	47,7	56,9	62,5	70,0	61,8	9,9	1,3	3,1	-4,4
Япония	36,4	50,5	87,3	89,7	82,6	60,3	40,4	84,7	120,9	135,3	134,2
Соединенные Штаты	-88,9	-112,0	-137,1	-154,6	-115,3	-89,5	-71,1	-27,4	-49,1	-85,5	-136,9
Прочие промышленно развитые страны	3,3	-1,0	-4,9	-5,4	-5,9	-21,5	-22,4	-12,9	-12,1	24,2	36,6
<u>Страны с переходной экономикой <u>д/</u></u>	10,0	2,6	3,9	7,4	3,7	-2,9	10,5	◆-3,0	-6,5	-4,9	-7,7
Восточная Европа	3,3	2,5	1,2	0,1	0,8	-2,1	-5,7	◆-2,2	-1,5	-8,0	-4,4
Бывший Советский Союз	6,7	0,1	2,7	7,3	2,9	-0,8	-4,8	◆-0,8	-5,5	2,9	-2,9
<u>Развивающиеся страны</u>	-23,5	-30,3	-41,5	-11,1	-26,9	-20,9	-9,0	-71,0	-86,2	-109,3	-101,6
Страны с активным платежным балансом	6,8	2,9	-3,4	-2,1	-4,0	2,7	15,2	-24,2	-21,4	-11,1	-16,7
Страны-импортеры капитала	-30,3	-33,2	-38,1	-9,0	-22,8	-23,5	-24,2	◆-46,9	-64,8	-98,3	-85,0
Страны-экспортеры энергоносителей	-2,7	-4,5	-19,3	-1,7	-16,7	-8,7	2,1	-19,9	-33,0	-37,0	-41,6
Страны-импортеры энергоносителей	-27,6	-28,7	-18,8	-7,2	-6,1	-14,9	-26,3	-26,9	-31,8	-61,3	-43,3
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	7,2	11,0	23,2	30,9	28,3	24,8	14,8	10,7	11,1	13,8	11,2
Прочие страны	-34,7	-39,7	-42,0	-38,2	-34,5	-39,7	-41,1	-37,7	-42,9	-75,1	-54,5
Остаток по миру в целом <u>е/</u>	44,6	65,7	41,9	242,4	43,7	64,6	75,6	76,1	70,2	39,8	52,2
В том числе:											
Торговля (импорт, фоб)	-29,7	-15,8	-22,7	-34,0	-37,3	-20,3	-23,7	-32,6	-54,4	-79,5	-82,0
Услуги и частные переводы	74,3	81,5	64,5	276,4	81,0	85,0	99,3	108,8	124,6	119,4	134,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и других национальных и международных источников.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

а/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов.

б/ Предварительная оценка.

с/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики начиная с июля 1990 года.

д/ Сальдо баланса в конвертируемой валюте; итоговые показатели включают данные по бывшей Германской Демократической Республике до 1990 года.

е/ Неучтенные торговые операции, услуги и частные переводы, а также ошибки и временные расхождения в представленных данных.

/...

Таблица А.23. Баланс текущих операций: развитые страны с рыночной экономикой, 1984-1994 годы а/

(В млрд. долл. США)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>б/</u>
<u>Все развитые страны с рыночной экономикой</u>											
Экспорт товаров	1 204,8	1 243,8	1 447,7	1 693,2	1 951,0	2 089,5	2 399,0	2 436,7	2 592,2	2 503,0	2 797,6
Импорт товаров (фоб)	-1 253,6	-1 287,1	-1 450,8	-1 722,9	-1 959,0	-2 122,9	-2 436,3	-2 428,0	-2 546,4	-2 404,8	-2 704,7
Сальдо торгового баланса	-48,8	-43,3	-3,1	-29,6	-8,0	-33,4	-37,3	8,7	45,8	98,2	92,9
Сальдо баланса услуг и частных переводов	17,7	5,3	-1,2	-209,2	-12,6	-7,5	-18,8	-10,8	-28,3	-20,8	-39,0
в том числе:											
доходы от инвестиций	14,7	2,1	-2,1	-1,5	2,2	5,9	-1,9	-7,8	-17,9	-16,8	-38,3
Сальдо баланса текущих операций	-31,1	-38,0	-4,2	-238,8	-20,6	-40,8	-56,1	-2,1	17,5	77,4	53,9
<u>Крупнейшие развитые страны с рыночной экономикой</u>											
Экспорт товаров	898,5	926,7	1 072,0	1 239,6	1 435,2	1 541,6	1 748,1	1 787,3	1 902,2	1 861,2	2 057,8
Импорт товаров (фоб)	-945,5	-966,4	-1 071,9	-1 251,2	-1 426,8	-1 549,1	-1 758,4	-1 760,0	-1 845,7	-1 780,5	-1 990,5
Сальдо торгового баланса	-47,0	-39,6	0,1	-11,6	8,3	-7,5	-10,3	27,3	56,4	80,6	67,3
Сальдо баланса услуг и частных переводов	12,6	2,7	0,5	-221,8	-23,1	-11,8	-23,3	-16,6	-26,8	-27,4	-50,0
в том числе:											
доходы от инвестиций	26,1	14,7	11,8	12,2	18,8	25,5	26,3	21,7	18,7	12,6	-11,1
Сальдо баланса текущих операций	-34,4	-36,9	0,6	-233,3	-14,7	-19,3	-33,7	10,7	29,6	53,2	17,3
в том числе:											
Германия <u>с/</u>											
Экспорт товаров	161,4	173,7	231,0	278,5	308,6	324,9	391,3	378,6	406,7	363,3	411,3
Импорт товаров (фоб)	-139,2	-145,1	-175,3	-208,3	-228,9	-247,2	-320,2	-355,4	-373,9	-318,8	-360,2
Сальдо торгового баланса	22,1	28,6	55,8	70,2	79,7	77,7	71,0	23,2	32,8	44,4	51,1
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-6,3	-5,3	-8,0	-13,3	-17,3	-7,7	-9,3	-13,4	-31,5	-41,4	-55,5
в том числе:											
доходы от инвестиций	3,6	3,3	4,2	3,9	5,2	11,8	17,8	19,8	15,6	9,1	-4,5
Сальдо баланса текущих операций	15,9	23,3	47,7	56,9	62,5	70,0	61,8	9,9	1,3	3,1	-4,4

/...

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <sup>b/</sup>
<b>Япония</b>											
Экспорт товаров	168,3	174,0	205,6	224,6	259,8	269,5	280,3	306,6	330,9	351,3	384,0
Импорт товаров (фоб)	-124,0	-118,0	-112,8	-128,2	-164,8	-192,7	-216,8	-203,5	-198,5	-209,7	-238,2
Сальдо торгового баланса	44,3	56,0	92,8	96,4	95,0	76,9	63,6	103,1	132,4	141,6	145,8
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-7,9	-5,4	-5,5	-6,7	-12,4	-16,6	-23,2	-18,4	-11,4	-6,2	-11,6
в том числе: доходы от инвестиций	4,2	6,8	9,5	16,7	21,0	23,4	23,2	26,7	36,2	41,4	40,9
Сальдо баланса текущих операций	36,4	50,5	87,3	89,7	82,6	60,3	40,4	84,7	120,9	135,3	134,2
<b>Соединенные Штаты</b>											
Экспорт товаров	219,9	215,9	223,4	250,2	320,2	362,1	389,3	416,9	440,4	456,9	502,7
Импорт товаров (фоб)	-332,4	-338,1	-368,4	-409,8	-447,2	-477,4	-498,3	-491,0	-536,5	-589,4	-669,1
Сальдо торгового баланса	-112,5	-122,2	-145,1	-159,6	-127,0	-115,3	-109,0	-74,1	-96,1	-132,6	-166,4
Сальдо баланса услуг и частных переводов	23,6	10,2	8,0	5,0	11,7	25,8	37,9	46,7	47,0	47,1	29,5
в том числе: доходы от инвестиций	30,1	19,7	11,7	7,9	11,6	15,4	20,7	14,9	4,6	3,9	-15,2
Сальдо баланса текущих операций	-88,9	-112,0	-137,1	-154,6	-115,3	-89,5	-71,1	-27,4	-49,1	-85,5	-136,9
<b>Прочие промышленно развитые страны</b>											
Экспорт товаров	306,3	317,0	375,7	453,7	515,9	547,9	650,9	649,4	690,0	641,9	739,8
Импорт товаров (фоб)	-308,1	-320,7	-378,9	-471,7	-532,2	-573,8	-677,9	-668,0	-700,7	-624,3	-714,1
Сальдо торгового баланса	-1,8	-3,7	-3,2	-18,0	-16,3	-25,8	-27,0	-18,6	-10,6	17,6	25,6
Сальдо баланса услуг и частных переводов	5,1	2,6	-1,7	12,6	10,4	4,3	4,6	5,8	-1,5	6,7	11,0
в том числе: доходы от инвестиций	-11,3	-12,6	-13,9	-13,7	-16,6	-19,7	-28,1	-29,5	-36,6	-29,4	-27,2
Сальдо баланса текущих операций	3,3	-1,0	-4,9	-5,4	-5,9	-21,5	-22,4	-12,9	-12,1	24,2	36,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и национальных источников.

a/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов.

b/ Предварительная оценка (частично на основе оценок Секретариата Организации Объединенных Наций).

c/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики начиная с июля 1990 года.

/...

Таблица А. 24. Баланс текущих операций: страны с переходной экономикой, 1984-1994 годы а/

(В млрд. долл. США)

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>
<u>Страны с переходной экономикой с/</u>											
Экспорт товаров	76,8	70,3	57,7	65,2	70,6	74,0	73,2 ♦	76,1	96,8 ♦	100,0	115,3
Импорт товаров (фоб)	-63,4	-63,9	-51,6	-55,0	-63,0	-72,9	-79,5 ♦	-76,1	-90,2 ♦	-89,2	-103,2
Сальдо торгового баланса	13,4	6,4	6,1	10,3	7,6	1,1	-6,3 ♦	-0,1	6,6	10,8	12,1
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-3,4	-3,8	-2,2	-2,9	-3,9	-4,0	-4,2 ♦	-3,1	-13,2	-15,7	-19,8
Сальдо баланса текущих операций	10,0	2,6	3,9	7,4	3,7	-2,9	-10,5 ♦	-3,0	-6,5	-4,9	-7,7
<u>Восточная Европа с/</u>											
Экспорт товаров	33,5	33,4	30,9	33,9	37,2	38,8	39,6 ♦	38,4	43,1 ♦	44,0	54,0
Импорт товаров (фоб)	-26,8	-27,7	-28,4	-31,9	-34,3	-37,5	-44,2 ♦	-40,8	-46,3 ♦	-52,2	-63,8
Сальдо торгового баланса	6,7	5,7	2,5	2,1	2,9	1,3	-4,6 ♦	-2,3	-3,2	-8,2	-9,8
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-3,4	-3,2	-1,3	-2,0	-2,1	-3,4	-1,1 ♦	0,1	1,7	0,2	5,4
Сальдо баланса текущих операций	3,3	2,5	1,2	0,1	0,8	-2,1	-5,7 ♦	-2,2	-1,5	-8,0	-4,4
в том числе:											
Бывшая Чехословакия											
Экспорт товаров	4,0	3,9	4,3	4,5	5,0	5,4	6,0	8,3	11,3		
Импорт товаров (фоб)	-3,1	-3,2	-4,1	-4,7	-5,1	-5,0	-6,8	-8,8	-12,9		
Сальдо торгового баланса	0,9	0,7	0,2	-0,2	-0,1	0,4	-0,8	-0,4	-1,6		
Сальдо баланса услуг и частных переводов	0,2	0,0	0,2	0,3	0,2	-0,1	-0,3	0,8	1,8		
Сальдо баланса текущих операций	1,1	0,7	0,4	0,1	0,1	0,3	-1,1	0,4	0,2		
Чешская Республика											
Экспорт товаров										10,4	12,0
Импорт товаров (фоб)										-10,6	-12,6
Сальдо торгового баланса										-0,2	-0,7
Сальдо баланса услуг и частных переводов										0,5	1,3
Сальдо баланса текущих операций										0,3	0,7

/...

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>b/</u>
<b>Словакия</b>											
Экспорт товаров										3,1	4,2
Импорт товаров (фоб)										-4,0	-4,7
Сальдо торгового баланса										-0,9	-0,5
Сальдо баланса услуг и частных переводов										0,2	0,4
Сальдо баланса текущих операций										-0,7	-0,1
<b>Венгрия</b>											
Экспорт товаров	4,9	4,2	4,2	5,1	5,5	6,4	6,4	9,3	10,0	8,1	10,7
Импорт товаров (фоб)	-4,0	-4,1	-4,7	-5,0	-5,0	-5,9	-6,1	-9,1	-10,1	-11,4	-14,6
Сальдо торгового баланса	0,9	0,1	-0,5	0,0	0,5	0,5	0,3	0,2	-0,1	-3,3	-3,9
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-1,0	-1,3	-1,2	-1,2	-1,3	-1,9	-0,2	0,1	0,4	-0,2	-0,0
Сальдо баланса текущих операций	-0,1	-1,2	-1,7	-1,2	-0,8	-1,4	0,1	0,3	0,3	-3,5	-3,9
<b>Польша</b>											
Экспорт товаров	5,3	5,1	5,6	6,4	7,7	8,3	11,3	13,8	13,9	13,6	17,0
Импорт товаров (фоб)	-3,9	-4,0	-4,7	-5,4	-6,9	-8,4	-9,9	-14,6	-14,0	-16,9	-21,4
Сальдо торгового баланса	1,4	1,1	0,9	1,0	0,8	-0,1	1,4	-0,8	-0,1	-3,3	-4,3
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-2,2	-1,7	-0,2	-1,4	-1,4	-1,7	-0,7	-0,6	-0,2	1,0	3,4
Сальдо баланса текущих операций	-0,8	-0,6	0,7	-0,4	-0,6	-1,8	0,7	-1,4	-0,3	-2,3	-0,9
<b>Бывший Советский Союз <u>d/</u></b>											
Экспорт товаров	43,3	36,9	26,8	31,3	33,4	35,2	33,6	37,7	51,6	52,1	57,0
Импорт товаров (фоб)	-36,6	-36,2	-23,2	-23,1	-28,7	-35,4	-35,3	-35,3	-42,1	-32,8	-34,3
Сальдо торгового баланса	6,7	0,7	3,6	8,2	4,7	-0,2	-1,7	2,4	9,5	19,3	22,7
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-0,0	-0,6	-0,9	-0,9	-1,8	-0,6	-3,1	-3,2	-15,0	-16,4	-25,6
Сальдо баланса текущих операций	6,7	0,1	2,7	7,3	2,9	-0,8	-4,8	-0,8	-5,5	2,9	-2,9

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, ЕЭК и национальных источников.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов в конвертируемой валюте.

b/ Предварительная оценка (частично на основе оценок Секретариата Организации Объединенных Наций).

c/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики до 1990 года.

d/ С 1992 года данные по Содружеству Независимых Государств.

/...

Таблица А.25. Баланс текущих операций: развивающиеся страны,  
 1984-1994 годы а/

(В млрд. долл. США)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год б/
<u>Все развивающиеся страны</u> (129 стран)											
Экспорт товаров	526,5	500,2	448,6	566,6	649,7	729,8	829,5	869,6	946,3	1 006,4	1 134,3
Импорт товаров (фоб)	-461,4	-447,4	-428,9	-513,3	-612,0	-677,2	-762,2	-845,7	-952,2	-1 034,8	-1 146,3
Сальдо торгового баланса	65,1	52,7	19,7	53,3	37,7	52,6	67,3	23,9	-5,9	-28,4	-11,9
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-88,6	-83,0	-61,2	-64,3	-64,5	-73,4	-76,3	-94,9	-80,3	-80,9	-86,8
в том числе: доходы от инвестиций	-49,5	-48,6	-41,1	-46,8	-48,0	-50,0	-48,1	-48,4	-49,4	-53,7	-56,8
Сальдо баланса текущих операций	-23,5	-30,3	-41,5	-11,1	-26,9	-20,9	-9,0	-71,0	-86,2	-109,3	-98,7
По регионам:											
<u>Латинская Америка</u>											
Экспорт товаров	107,0	99,2	82,3	93,5	106,5	116,7	128,3	127,1	133,4	140,1	159,5
Импорт товаров (фоб)	-70,3	-68,4	-67,8	-75,8	-85,9	-92,5	-103,8	-121,3	-146,6	-159,4	-181,0
Сальдо торгового баланса	36,7	30,8	14,5	17,7	20,6	24,2	24,6	5,8	-13,2	-19,3	-21,5
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-39,0	-35,9	-34,6	-30,7	-32,5	-34,6	-29,9	-26,6	-24,6	-28,1	-29,0
в том числе: доходы от инвестиций	-38,1	-36,4	-33,2	-32,3	-35,3	-39,4	-35,3	-32,4	-31,9	-33,7	-35,7
Сальдо баланса текущих операций	-2,3	-5,2	-20,1	-13,0	-11,9	-10,4	-5,3	-20,8	-37,8	-47,5	-50,5
<u>Африка</u>											
Экспорт товаров	83,1	82,8	67,8	76,3	77,1	83,8	103,2	98,3	96,3	91,4	94,2
Импорт товаров (фоб)	-77,8	-67,7	-62,9	-69,2	-77,1	-80,1	-89,5	-88,8	-91,8	-90,3	-93,0
Сальдо торгового баланса	5,3	15,1	5,0	7,0	0,0	3,7	13,7	9,4	4,5	1,1	1,2
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-18,8	-18,6	-17,5	-17,2	-17,5	-18,8	-19,7	-19,0	-15,4	-14,1	-15,0
в том числе: доходы от инвестиций	-10,9	-11,8	-11,8	-14,4	-14,9	-15,9	-17,9	-17,8	-14,8	-13,4	-16,0
Сальдо баланса текущих операций	-13,5	-3,6	-12,5	-10,1	-17,5	-15,1	-6,1	-9,6	-10,9	-13,0	-13,8
<u>Западная Азия</u>											
Экспорт товаров	113,8	99,8	69,2	87,1	88,1	108,4	132,5	118,9	128,0	128,0	126,7
Импорт товаров (фоб)	-89,0	-77,0	-69,1	-75,6	-77,9	-82,5	-89,9	-101,5	-112,9	-105,4	-102,7
Сальдо торгового баланса	24,8	22,9	0,1	11,6	10,3	25,9	42,6	17,5	15,1	22,5	24,0
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-28,2	-32,7	-11,8	-21,0	-21,2	-26,0	-33,4	-51,8	-46,6	-43,4	-47,5
в том числе: доходы от инвестиций	13,9	13,5	16,7	13,4	14,5	15,5	13,5	9,9	7,8	5,6	6,5
Сальдо баланса текущих операций	-3,5	-9,8	-11,7	-9,4	-10,9	-0,1	9,2	-34,3	-31,5	-20,8	-23,5
<u>Южная и Восточная Азия</u>											
Экспорт товаров	199,9	196,7	216,3	284,3	350,0	390,8	433,6	493,2	560,0	619,9	734,0
Импорт товаров (фоб)	-199,0	-206,1	-213,5	-263,9	-339,0	-384,3	-431,4	-493,5	-560,1	-532,7	-745,2
Сальдо торгового баланса	0,9	-9,4	2,8	20,5	11,0	6,5	2,2	-0,3	-0,1	-12,8	-11,2
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-8,1	-5,6	-1,5	-1,1	-3,4	-5,9	-4,4	-4,6	-5,9	-9,4	-0,6
в том числе: доходы от инвестиций	-12,0	-11,5	-11,5	-12,2	-11,3	-10,6	-10,5	-9,7	-11,6	-13,2	-11,0
Сальдо баланса текущих операций	-7,2	-15,0	-1,3	19,3	7,7	0,5	-2,2	-4,9	-5,9	-22,2	-11,8

/...



	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <i>b/</i>
По аналитическим группам											
<u>Страны-экспортеры энергоносителей с активным платежным балансом</u> (8 стран)											
Экспорт товаров	112,5	94,9	53,9	78,0	76,6	96,0	119,3	105,4	112,0	108,0	103,3
Импорт товаров (фоб)	-76,9	-63,9	-45,2	-59,7	-63,3	-70,4	-74,3	-80,9	-90,9	-80,1	-72,4
Сальдо торгового баланса	35,7	31,0	8,8	18,4	13,3	25,6	45,0	24,5	21,1	27,9	31,0
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-28,9	-28,1	-12,2	-20,5	-17,3	-22,9	-29,7	-48,6	-42,4	-38,9	-47,6
в том числе:											
доходы от инвестиций	15,4	15,8	20,5	18,3	20,0	20,8	19,4	16,3	16,3	13,4	11,0
Сальдо баланса текущих операций	6,8	2,9	-3,4	-2,1	-4,0	2,7	15,2	-24,2	-21,4	-11,1	-16,7
<u>Страны-экспортеры энергоносителей с пассивным платежным балансом</u> (19 стран)											
Экспорт товаров	133,5	127,3	91,8	111,0	113,7	134,8	169,3	170,6	179,6	188,1	209,9
Импорт товаров (фоб)	-99,8	-95,1	-81,9	-86,1	-103,4	-113,0	-135,6	-157,4	-177,9	-190,2	-212,1
Сальдо торгового баланса	33,7	32,2	9,9	24,9	10,3	21,8	33,7	13,2	1,7	-2,1	-2,2
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-36,4	-36,7	-29,2	-26,6	-27,0	-30,5	-31,6	-33,1	-34,7	-34,9	-39,4
в том числе:											
доходы от инвестиций	-26,2	-25,8	-22,4	-25,1	-26,2	-29,6	-29,7	-31,6	-34,4	-32,6	-32,8
Сальдо баланса текущих операций	-2,7	-4,5	-19,3	-1,7	-16,7	-8,7	2,1	-19,9	-33,0	-37,0	-41,6
<u>Страны-импортеры энергоносителей</u> (102 страны)											
Экспорт товаров	280,4	278,0	302,8	377,5	459,4	499,0	540,9	593,7	654,7	710,4	821,1
Импорт товаров (фоб)	-284,7	-288,4	-301,8	-367,5	-445,3	-493,8	-552,3	-607,5	-683,4	-764,6	-861,8
Сальдо торгового баланса	-4,3	-10,5	1,0	10,0	14,1	5,2	-11,4	-13,8	-28,6	-54,2	-40,7
Сальдо баланса услуг и частных переводов	-23,3	-18,3	-19,8	-17,3	-20,2	-20,0	-14,9	-13,1	-3,1	-7,1	0,3
в том числе:											
доходы от инвестиций	-38,7	-38,6	-39,3	-40,1	-41,8	-41,3	-37,8	-33,1	-31,2	-34,4	-34,9
Сальдо баланса текущих операций	-27,6	-28,7	-18,8	-7,2	-6,1	-14,9	-26,3	-26,9	-31,8	-61,3	-40,4
в том числе:											
<u>Четыре страны-экспортера промышленных товаров</u>											
Экспорт товаров	107,6	108,6	130,2	175,5	221,1	244,0	263,2	300,5	338,8	371,6	433,6
Импорт товаров (фоб)	-101,0	-99,8	-111,1	-150,0	-198,9	-224,3	-255,6	-297,6	-338,5	-371,4	-443,0
Сальдо торгового баланса	6,5	8,8	19,1	25,5	22,2	19,7	7,6	2,9	0,3	0,2	-9,4
Сальдо баланса услуг и частных переводов	0,6	2,2	4,1	5,4	6,1	5,1	7,2	7,9	10,8	13,5	20,6
в том числе:											
доходы от инвестиций	-2,2	-1,4	-0,7	-0,4	1,8	3,4	4,1	4,7	4,5	3,0	3,1
Сальдо баланса текущих операций	7,2	11,0	23,2	30,9	28,3	24,8	14,8	10,7	11,1	13,8	11,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и национальных и прочих источников.

*a/* Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов.

*b/* Предварительная оценка.

/...

Таблица А.26. Чистая передача финансовых ресурсов  
 промышленно развитых стран, 1984-1994 годы  
 (В млрд. долл. США)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <i>a/</i>
<u>Соединенные Штаты</u>											
Чистое движение капитала	100,6	122,6	137,9	154,1	122,3	131,0	102,7	49,6	65,1	118,2	148,2
Частные субсидии <i>b/</i>	-4,7	-4,2	-4,4	-4,3	-5,5	-5,4	-5,2	-6,7	-6,2	-6,5	-7,7
Официальные субсидии	-10,8	-13,4	-14,0	-12,5	-13,0	-13,3	-20,6	20,6	-18,8	-18,4	-21,0
Прямые инвестиции <i>c/</i>	28,1	21,3	27,7	47,7	52,1	62,2	48,2	27,9	-5,0	2,5	28,2
Портфельные инвестиции	25,0	68,5	81,5	61,7	66,0	73,6	-6,8	12,8	26,4	-9,6	78,5
Среднесрочные и долгосрочные займы	-12,8	8,0	-5,1	-0,6	11,7	3,2	22,6	14,0	0,5	4,3	28,3
Краткосрочный капитал	50,0	17,7	36,7	66,3	11,2	8,4	17,0	-3,9	85,4	124,8	75,1
Ошибки и пропуски	25,9	24,7	15,5	-4,2	0,0	2,4	47,5	-15,2	-17,3	21,1	-33,3
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	16,6	8,5	6,2	-5,7	2,2	-8,9	-16,5	-20,1	-21,6	-35,0	-41,7
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	117,2	131,1	144,0	148,4	124,5	122,1	86,2	29,5	43,5	83,1	106,5
Использование официальных резервов <i>d/</i>	-3,1	-3,8	0,3	9,1	-3,9	-25,3	-2,2	5,8	3,9	-1,4	5,3
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	114,0	127,2	144,3	157,5	120,6	96,8	84,0	35,2	47,4	81,8	111,9
<u>Соединенное Королевство</u>											
Чистое движение капитала	-2,4	-5,1	4,4	29,6	38,7	29,3	34,5	26,3	15,4	-17,9	13,2
Частные субсидии <i>b/</i>	0,5	0,4	0,1	-0,2	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4
Официальные субсидии	-2,9	-4,4	-3,3	-5,3	-5,9	-7,0	-8,2	-1,9	-8,6	-7,4	-8,1
Прямые инвестиции <i>c/</i>	-5,2	-3,5	-3,7	-9,0	-5,3	3,7	24,4	10,2	5,4	-3,2	-4,6
Портфельные инвестиции	-11,4	-8,3	-15,5	46,0	9,1	-32,7	-16,5	-17,2	-17,5	-64,4	69,9
Среднесрочные и долгосрочные займы	-2,4	2,0	6,5	2,1	4,3	9,5	11,9	24,2	1,4	22,3	-14,4
Краткосрочный капитал	9,4	7,7	14,2	-0,7	25,8	51,9	11,2	10,3	28,5	66,8	-39,2
Ошибки и пропуски	9,6	1,0	5,9	-3,2	11,1	4,3	12,2	1,2	6,7	4,3	9,9
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	2,7	1,3	2,0	-0,5	-2,7	-3,1	-8,3	-9,5	-1,4	-4,8	0,0
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	0,2	-3,8	6,4	29,0	36,0	26,2	26,1	16,8	14,0	13,1	13,1
Использование официальных резервов <i>d/</i>	1,3	-0,6	-1,4	-20,2	-4,9	8,8	-0,1	-5,0	2,6	-4,3	-9,9
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	1,5	-4,4	5,0	8,8	31,1	35,0	26,0	11,8	16,6	8,8	3,2
<u>Германия <i>e/</i></u>											
Чистое движение капитала	-15,9	-20,9	-41,7	-36,8	-79,1	-68,1	-52,7	-16,9	32,4	-22,6	-16,5
Частные субсидии <i>b/</i>	-0,9	-1,0	-1,5	-1,6	-2,1	-1,7	-2,8	-3,2	-3,3	-8,2	-4,2
Официальные субсидии	-6,3	-6,3	-7,6	-10,6	-11,7	-12,3	-15,5	-28,9	-24,3	-23,1	-25,4
Прямые инвестиции <i>c/</i>	-3,9	-2,0	-7,8	-7,5	-10,9	-6,8	-15,0	-12,8	-9,0	-10,1	-13,0
Портфельные инвестиции	1,3	1,8	23,6	-1,9	-43,8	-4,6	-2,4	23,1	47,9	119,3	-7,5
Среднесрочные и долгосрочные займы	-4,3	-1,9	0,1	-3,6	4,2	0,1	-15,6	-20,2	-1,9	5,0	-5,1
Краткосрочный капитал	-3,9	-14,5	-49,9	-10,6	-17,3	-47,3	-16,4	17,0	23,0	-106,6	49,2
Ошибки и пропуски	2,1	3,0	1,4	-1,0	2,5	4,5	15,0	8,1	0,0	1,0	-10,5
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	2,3	2,1	2,2	3,8	4,2	11,1	12,2	17,6	10,7	7,3	2,3
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-13,6	-18,8	-39,5	-33,1	-74,9	-57,1	-40,5	0,8	43,1	-15,3	-14,2
Использование официальных резервов <i>d/</i>	0,4	-2,2	-5,4	-21,5	15,4	-2,8	-7,3	6,0	-34,9	15,3	-6,1
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-13,2	-21,0	-44,9	-54,6	-59,5	-59,9	-47,8	6,7	8,2	-0,1	-20,3

/...

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>
<u>Япония</u>											
Чистое движение капитала	-34,4	-51,4	-73,0	-52,8	-67,2	-74,0	-48,0	-92,0	-121,6	-109,9	-86,9
Частные субсидии <u>b/</u>	-0,1	-0,3	-0,6	-1,0	-1,1	-1,0	-1,0	-0,7	-1,3	-2,2	-2,7
Официальные субсидии	-1,4	-1,4	-1,5	-2,7	-3,0	-3,3	-4,5	-11,8	-3,3	-3,9	-4,8
Прямые инвестиции <u>c/</u>	-6,0	-5,8	-14,3	-18,4	-34,7	-45,2	-46,3	-29,4	-14,5	-13,7	-17,7
Портфельные инвестиции	-24,0	-41,8	-102,0	-91,3	-52,8	-32,5	-14,5	35,5	-28,4	-65,6	-44,8
Среднесрочные и долгосрочные займы	-20,1	-15,7	-15,8	-24,3	-29,6	-16,0	7,7	25,3	12,2	-2,0	7,8
Краткосрочный капитал	13,4	9,7	58,6	88,6	50,9	45,8	31,5	-103,2	-75,8	-22,2	-5,3
Ошибки и пропуски	3,7	3,8	2,5	-3,7	3,1	-21,8	-20,9	-7,7	-10,5	-0,3	-19,5
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	4,2	6,8	9,5	16,7	21,0	23,4	23,2	26,7	36,2	41,4	32,2
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-30,2	-44,6	-63,6	-36,1	-46,2	-50,6	-24,8	-65,3	-85,4	-68,4	-54,7
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-2,1	0,6	-14,8	-37,9	-16,5	12,8	6,6	6,6	-0,6	-27,8	-25,8
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-32,3	-44,0	-78,4	-74,0	-62,7	-37,8	-18,2	-58,7	-86,1	-96,2	-80,5
<u>Прочие промышленно развитые страны</u>											
Чистое движение капитала	14,2	4,0	5,1	56,3	57,3	69,1	115,7	57,4	6,0	28,7	29,7
Частные субсидии <u>b/</u>	-0,2	-0,2	-1,1	-0,3	0,2	-0,9	-2,6	-3,6	-4,6	-1,4	-3,1
Официальные субсидии	-3,6	-3,1	-7,4	-7,5	-7,8	-9,9	-13,7	-8,6	-9,3	-9,3	16,4
Прямые инвестиции <u>c/</u>	-4,4	-10,2	-9,8	-10,3	-7,8	-16,3	-16,7	-14,7	8,1	1,6	2,8
Портфельные инвестиции	10,3	17,2	16,0	20,4	27,9	55,0	50,9	43,1	33,4	130,4	-62,6
Среднесрочные и долгосрочные займы	10,8	5,5	6,7	30,3	15,7	35,2	51,5	50,5	17,3	34,4	16,8
Краткосрочный капитал	2,4	6,5	9,7	25,0	37,9	18,6	72,3	-9,5	-24,4	-169,5	92,2
Ошибки и пропуски	-1,3	-11,7	-9,0	-1,0	-8,4	-12,6	-26,1	0,2	-14,4	-14,9	0,0
Использование кредитов МВФ	0,2	0,0	0,0	-0,3	-0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	-28,3	-27,8	-32,1	-35,7	-44,6	-50,9	-68,1	-71,0	-84,2	-71,7	-74,4
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-14,1	-23,8	-27,0	20,6	12,7	18,1	47,5	-13,6	-78,1	-100,3	-44,7
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-15,7	0,4	-4,0	-39,1	-28,7	-20,1	-54,2	-1,4	34,4	-7,5	-52,2
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-29,8	-23,4	-31,0	-18,5	-15,9	-1,9	-6,7	-15,0	-43,7	-107,8	-96,9

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и национальных источников.

- a/ Предварительная оценка.
- b/ Исключая переводы заработной платы.
- c/ За вычетом реинвестированных доходов.
- d/ Увеличение резервов показывается отрицательной величиной.
- e/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики начиная с июля 1990 года.

/...

Таблица А.27. Чистая передача финансовых ресурсов развивающихся стран-импортеров капитала, 1984-1994 годы a/

(В млрд. долл. США)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>b/</u>
<u>Все страны</u>											
Передача ресурсов посредством прямых инвестиций											
Чистый приток инвестиций	7,1	8,6	7,0	9,5	15,5	17,3	17,0	22,0	30,4	45,3	54,0
Чистые дивиденды и другие доходы	-8,6	-8,0	-7,1	-8,1	-8,6	-10,4	-11,4	-10,4	-11,6	-12,5	-13,5
Чистая передача ресурсов	-1,5	0,6	-0,1	1,5	6,8	6,9	5,5	11,6	18,8	32,8	40,5
Передача ресурсов посредством средне- и долгосрочного иностранного частного кредитования											
Чистый приток кредитов	18,3	13,1	8,8	4,1	11,0	2,2	9,7	15,9	24,2	32,9	47,7
Платежи по процентам	-40,3	-39,1	-34,5	-33,6	-39,1	-32,3	-29,5	-28,9	-28,0	-26,2	-28,6
Чистая передача ресурсов	-22,0	-26,0	-25,7	-29,5	-28,1	-30,1	-19,8	-13,0	-3,7	6,6	19,1
Передача ресурсов посредством операций с ценными бумагами, краткосрочного кредитования и отток национального капитала <u>c/</u>											
Чистая передача ресурсов	-16,5	-12,8	-5,3	-8,1	-16,9	-7,5	-10,9	23,2	27,6	36,8	30,5
Передача ресурсов посредством частных субсидий (нетто)											
	2,6	3,0	3,8	4,1	4,8	3,5	5,4	6,9	9,7	7,5	8,7
Передача ресурсов посредством официальной помощи											
Официальные переводы (субсидии)	10,8	11,6	11,2	12,5	13,4	14,3	29,4	20,6	18,1	15,1	16,4
Чистые кредиты по линии официальной помощи	25,1	19,0	18,5	16,3	15,0	19,7	22,2	18,6	15,2	17,6	16,2
Платежи по процентам	-11,1	-12,8	-15,7	-16,7	-18,2	-18,7	-20,6	-21,9	-21,6	-23,5	-26,4
Чистая передача ресурсов	24,8	17,8	14,1	12,1	10,3	15,2	31,1	17,3	11,8	9,2	6,2
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе)											
	-12,6	-17,3	-13,3	-19,9	-23,0	-12,1	11,4	45,9	64,1	93,0	104,9
Использование официальных резервов <u>d/</u>											
	-16,5	-0,0	8,9	-14,0	-9,1	-17,4	-38,5	-46,7	-47,6	-47,7	-56,5
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)											
	-29,1	-17,3	-4,5	-33,9	-32,1	-29,4	-27,1	-0,8	16,5	45,3	48,4

/...

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>b/</u>
<u>Латинская Америка</u>											
Субсидии											
Частные	0,7	1,0	0,9	1,1	1,5	1,4	3,1	3,8	5,2	4,1	4,8
Официальные	1,3	2,4	1,5	2,1	2,2	2,3	3,5	3,2	3,0	2,5	2,9
Чистые прямые инвестиции	0,4	1,1	-0,6	1,1	1,9	0,3	0,8	5,3	6,4	8,2	10,1
Иностранные официальные кредиты	6,2	2,2	1,5	-1,6	-1,8	-2,0	-0,0	-7,4	-9,9	-6,4	-8,3
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	-19,1	-32,3	-22,2	-19,0	-24,4	-22,3	-11,1	-7,1	-5,1	5,4	-3,1
Прочие <u>c/</u>	-12,6	-3,8	-0,9	1,7	-7,7	-4,6	-7,1	12,4	34,8	23,5	7,9
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), из которой:	-23,1	-29,5	-19,9	-14,7	-28,5	-24,8	-10,8	10,1	34,5	37,3	14,2
Чистый приток капитала <u>f/</u>	13,7	5,1	11,6	15,8	4,5	12,1	22,8	40,0	64,3	68,9	48,0
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-12,1	-0,8	7,7	-3,6	6,5	-2,7	-16,0	-18,3	-23,4	-19,4	5,3
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-35,1	-30,3	-12,2	-18,3	-21,9	-27,6	-26,8	-8,2	11,1	17,8	19,5
<u>Африка</u>											
Субсидии											
Частные	0,5	0,9	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9	1,3	1,6	1,4	1,5
Официальные	4,3	4,9	5,4	6,2	6,8	8,1	21,4	11,3	10,1	8,3	8,2
Чистые прямые инвестиции	-1,4	0,3	-0,5	-0,7	-0,1	2,1	-0,5	0,4	1,2	0,2	-1,4
Иностранные официальные кредиты	4,5	2,1	1,8	2,0	1,2	1,5	1,4	1,2	1,9	-0,0	0,7
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	-2,7	-3,7	-1,3	-0,7	-0,3	-2,8	-4,9	-5,5	-5,7	-3,3	-5,4
Прочие <u>c/</u>	-2,7	-2,5	0,4	-5,1	-2,6	-4,3	-16,0	-4,1	-2,0	-1,0	-4,9
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), из которой:	2,8	2,3	6,7	2,7	5,9	5,7	2,8	4,9	6,9	4,1	-2,7
Чистый приток капитала <u>f/</u>	11,2	11,6	15,6	14,1	18,2	19,0	17,1	19,3	18,6	15,4	10,0
Использование официальных резервов <u>d/</u>	1,4	-4,6	0,7	-0,5	1,1	-1,6	-8,1	-6,2	-5,3	0,0	-2,3
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	4,2	-2,3	7,4	2,2	7,0	4,1	-5,2	-1,4	1,6	4,1	-5,1

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год b/
<u>Страны Африки к югу от Сахары</u>											
Субсидии											
Частные	0,5	0,7	0,6	0,8	0,8	0,7	0,9	1,2	1,6	1,2	1,2
Официальные	3,2	3,7	4,3	5,1	5,7	6,6	7,0	6,9	7,5	6,5	6,5
Чистые прямые инвестиции	-0,6	-0,4	-0,6	-0,6	-0,6	-0,8	-1,4	-0,3	-0,7	-0,7	-0,7
Иностранные официальные кредиты	2,5	1,5	1,8	2,3	2,5	2,8	3,0	2,3	3,7	2,5	3,7
Иностранные частные кредиты e/	-0,8	-1,3	-0,8	-2,0	-2,5	-1,9	-2,9	-3,1	-2,3	-4,3	-0,5
Прочие c/	-1,7	-0,3	1,3	1,3	2,6	-1,0	2,0	1,2	-0,5	3,4	0,0
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), из которой:	3,1	3,9	6,6	6,9	8,5	6,4	8,5	8,2	9,3	8,6	10,1
Чистый приток капитала f/	6,7	8,3	11,1	12,2	14,6	13,1	15,4	15,3	16,0	15,1	16,4
Использование официальных резервов d/	-0,4	-0,8	-0,6	-0,8	-0,9	-0,6	-0,5	0,4	0,8	-0,9	-2,4
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	2,8	3,1	6,0	6,0	7,6	5,8	8,0	8,6	10,1	7,7	7,7
<u>Азия</u>											
Субсидии											
Частные	0,8	0,7	1,3	1,6	1,8	0,4	0,5	1,3	2,4	1,7	2,3
Официальные	5,5	4,8	4,9	4,6	4,9	4,5	4,3	4,8	4,7	3,5	2,4
Чистые прямые инвестиции	-0,7	-0,6	1,7	2,6	2,9	-0,8	2,6	8,5	13,9	31,2	38,1
Иностранные официальные кредиты	3,7	3,3	1,5	1,1	0,4	4,6	2,5	6,3	4,9	2,9	0,6
Иностранные частные кредиты e/	2,0	3,1	-1,0	-10,0	-5,5	-5,2	-2,0	1,0	4,6	-0,1	15,8
Прочие c/	-1,6	3,5	7,0	10,6	-5,6	0,3	0,4	17,7	-9,4	13,8	0,5
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), из которой:	9,9	14,7	15,4	10,6	-1,1	3,9	8,2	-39,6	21,1	53,0	59,8
Чистый приток капитала f/	22,0	26,6	27,1	23,3	11,0	15,0	19,3	-50,9	33,5	67,2	71,7
Использование официальных резервов d/	-10,6	-7,2	-23,7	-39,3	-14,1	-15,8	-18,5	-43,5	-22,4	-39,5	-56,1
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-0,7	7,5	-8,3	-28,7	-15,2	-11,9	-10,3	-3,9	-1,3	13,5	3,7

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>b/</u>
<u>Пятнадцать стран-крупных должников</u>											
Субсидии											
Частные	0,9	1,1	1,0	1,3	1,4	1,6	3,5	3,8	5,1	4,0	4,6
Официальные	0,8	0,9	0,9	1,2	1,4	1,7	2,9	2,7	3,0	2,3	2,4
Чистые прямые инвестиции	0,7	1,5	-0,6	0,9	3,3	2,0	0,5	4,9	6,4	7,0	8,4
Иностранные официальные кредиты	4,4	0,1	-0,5	-2,5	-4,1	-3,8	-2,1	-9,8	-9,1	-7,6	-9,0
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	-23,1	-26,4	-25,6	-21,5	-27,6	-25,5	-14,7	-10,7	-10,2	5,0	-4,2
Прочие <u>c/</u>	-11,0	-16,5	-3,1	-3,4	-9,5	-7,0	-3,4	12,9	31,1	22,4	9,2
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), из которой:	-27,3	-39,5	-27,9	-24,0	-35,0	-31,0	-13,1	3,9	26,2	33,2	11,4
Чистый приток капитала <u>f/</u>	13,2	-0,2	7,4	11,9	3,7	11,8	25,6	38,6	59,7	69,0	48,6
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-13,2	-1,1	5,6	-4,6	3,7	-5,7	-19,6	-16,8	-23,1	-20,4	4,2
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-40,5	-40,6	-22,3	-28,6	-31,3	-36,7	-32,8	-12,9	3,1	12,8	15,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и Всемирного банка и оценок Секретариата Организации Объединенных Наций.

Примечание: прямые инвестиции указываются за вычетом реинвестированных доходов (метод "движения денежной наличности"); кредиты по линии официальной помощи включают использование кредитов МВФ; процентные платежи включают сборы МВФ; частные субсидии включают чистое поступление пожертвований от лиц, проживающих за рубежом (за исключением переводов заработной платы), и субсидии неправительственных организаций.

a/ Выборка из 93 стран.

b/ Предварительная оценка.

c/ Рассчитывается как остаточная величина (включая краткосрочные торговые кредиты, нормальный и необычный отток ресурсов ("бегство капитала"), просроченные платежи по процентам операций с ценными бумагами и другие потоки, которые учитываются в платежном балансе как "ошибки и пропуски" и, как считается, представляют собой финансовые потоки).

d/ Увеличение резервов показывается отрицательной величиной.

e/ Среднесрочное и долгосрочное иностранное кредитование.

f/ Общий чистый приток капитала до выплаты процентов и дивидендов.

/...

**Таблица А. 28. Официальные резервы развивающихся стран-импортеров капитала и коэффициенты покрытия текущих расходов, 1984-1994 годы**

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <i>a/</i>
<b>Уровень резервов <i>b/</i> (в млрд. долл. США)</b>											
Все страны	119,1	129,8	148,9	195,5	195,5	229,2	278,4	341,8	364,3	425,8	505,2
Страны-экспортеры энергоносителей	36,2	38,6	34,3	44,5	31,8	37,3	53,8	73,0	83,8	102,4	87,3
Страны-импортеры энергоносителей	82,9	91,2	114,6	151,0	163,8	192,0	224,6	268,8	280,5	323,4	417,8
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	29,0	38,5	62,8	96,0	104,0	109,4	115,7	130,9	140,0	152,8	177,0
Прочие страны	53,9	52,7	51,8	55,1	59,8	82,5	108,9	137,9	140,5	170,5	240,8
<b>Для справки:</b>											
Латинская Америка	40,3	41,2	33,4	38,2	31,1	33,4	48,6	66,2	89,1	109,3	104,0
Страны Африки к югу от Сахары	3,0	4,0	5,0	5,8	6,3	6,9	8,2	9,5	9,2	10,1	12,5
Пятнадцать стран-крупных должников	39,6	40,9	34,4	38,7	32,9	38,1	57,2	74,5	92,4	112,8	108,6
<b>Покрытие текущих расходов <i>c/</i> (покрытие импорта в месяцах)</b>											
Все страны	2,7	2,6	2,5	2,7	2,5	2,5	3,0	3,6	3,5	4,0	4,2
Страны-экспортеры энергоносителей	2,6	2,8	2,8	3,6	2,2	2,4	2,9	3,6	3,6	4,4	3,3
Страны-импортеры энергоносителей	2,7	2,5	2,4	2,3	2,6	2,6	3,0	3,5	3,4	3,8	4,7
<b>Для справки:</b>											
Латинская Америка	3,6	3,8	3,1	3,4	2,5	2,4	3,2	4,0	4,8	5,5	4,7
Страны Африки к югу от Сахары	1,1	1,4	1,6	1,7	1,7	1,9	2,0	2,4	2,3	2,8	3,2
Пятнадцать стран-крупных должников	3,0	3,2	2,8	2,9	2,2	2,3	3,0	3,8	4,5	5,2	5,7

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и национальных оценок.

*a/* Частичная оценка.

*b/* Общий объем резервов на конец периода (при стоимости золота 35 СДР за унцию).

*c/* Расходы на товары и услуги (включая платежи по процентам) за данный год по отношению к общему объему резервов на конец года, выборка из 93 стран.

/...



Таблица А.29. Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ развивающимся странам, с разбивкой по фондам, 1984-1994 годы

	(В млрд. долл. США)										
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Кредиты из обычных фондов	4,4	1,1	0,0	-3,9	-4,0	-3,0	-1,6	-1,2	-0,1	-0,2	-0,9
Условия погашения:											
3-5 лет (кредитная доля)	0,2	0,6	1,3	-0,6	-0,4	-0,2	-1,7	0,2	1,4	-0,2	0,1
3,5-7 лет (ФДФ/ФРД) <i>a/</i>	2,6	0,6	-1,0	-2,7	-2,7	-2,8	-0,7	-0,8	-1,5	-1,5	-1,5
4-10 лет (Пролонгационный фонд)	1,6	0,0	-0,2	-0,5	-0,9	0,1	0,7	-0,7	0,0	1,5	0,5
Кредиты из льготных фондов	-0,2	-0,3	-0,5	-0,2	-0,3	0,9	0,2	1,1	0,8	0,2	0,9
В порядке создания:											
Целевой фонд <i>b/</i>	-0,2	-0,3	-0,6	-0,7	-0,7	-0,5	-0,4	-0,1	0,0	-0,1	0,0
ФСП <i>c/</i>	-	-	0,1	0,5	0,3	0,7	0,1	0,2	0,0	-0,1	-0,2
РФСП <i>c/</i>	-	-	-	-	-	0,8	0,5	0,9	0,7	0,4	1,1
Кредиты из дополнительных фондов <i>d/</i>	0,0	-0,5	-1,9	-1,1	-0,4	0,2	-0,8	1,2	-0,9	-0,2	-0,9
В порядке создания:											
Фонд компенсационного финансирования <i>e/</i>	0,0	-0,4	-1,8	-1,1	-0,4	0,2	-0,8	1,2	-0,9	-0,2	-0,9
Стабилизационный фонд <i>f/</i>	..	-0,2	-0,2	-0,1	..	..	..	..	..	..	..
Всего	4,3	0,3	-2,4	-5,2	-4,7	-1,9	-2,3	1,0	-0,2	-0,2	-0,8

Для справки:

Выборочные показатели кредитных соглашений с повышенной степенью обусловленности

Число кредитов, предоставленных за год	20	26	31	25	28	23	13	24	17	13	26
Средний срок (в месяцах)	14	16	22	26	25	25	19	22	26	24	25
Общая сумма предоставленных кредитов (в млрд. долл. США)	4,0	3,4	4,0	4,4	5,4	13,8	1,9	6,4	7,1	3,0	6,6

Источник: Данные из изданий *International Financial Statistics* МВФ и *IMF Survey*.

*a/* Фонд дополнительного финансирования (ФДФ) (1979-1981 годы) и Фонд расширенного доступа (ФРД) (1981 год - по настоящее время) предоставляют ресурсы из средств, заимствованных МВФ у государств-членов, по которым Фонд платит более высокий процент, чем выплаты странам, являющимся чистыми кредиторами Фонда. Таким образом, пользователи средств ФДФ и ФРД платят более высокий процент, чем при получении кредитов из обычных ресурсов, которые частично субсидируются (например, в 1981/82 финансовом году 6,3 процента против 14,8 процента в ФДФ и 13,2 процента в ФРД; к 1985/86 году разрыв существенно сократился: 7 процентов против 9,4 процента и 9,2 процента). Однако для стран, удовлетворяющих условиям МАР, предоставлялась субсидия в размере до 3 процентных пунктов, а для стран с ВВП на душу населения выше уровня, установленного МАР, но ниже максимального показателя для получения средств Целевого фонда - до 0,5 процентного пункта, что было сделано в целях снижения процентных платежей по кредитам из средств ФДФ до уровня платежей по кредитам из обычных ресурсов. Кредиты, полученные из средств ФРД, не субсидируются.

*b/* В период 1977-1981 годов Целевой фонд предоставлял займы под рассчитанные на один год программы структурной перестройки в основном из средств, полученных от продажи МВФ золота. Право на получение кредитов имели страны, удовлетворяющие критериям максимального дохода на душу населения, при этом займы выдавались на десять лет, а первые выплаты по ним начинались на шестом году. Процентная ставка составляла 0,5 процента в год.

*c/* Фонд структурной перестройки (ФСП) и Расширенный фонд структурной перестройки (РФСП) (первый формируется в основном за счет средств, вновь поступающих в Целевой фонд, а второй - за счет безвозмездных и возмездных займов) предоставляют займы странам, удовлетворяющим критериям МАР и сталкивающимся в течение достаточно длительного периода времени с проблемами неуравновешенности платежного баланса; средства передаются в течение трех лет (в соответствии с порядком, предусмотренным Рамочным документом по политике), при этом выплаты начинаются через 5,5 года и заканчиваются на десятом году; процентная ставка составляет 0,5 процента.

*d/* Все займы имеют окончательный срок погашения в семь лет, а выплаты по ним начинаются через 3,5 года.

*e/* С 1963 по 1988 год - Фонд компенсационного финансирования; с августа 1988 года - Фонд компенсационно-резервного финансирования.

*f/* Содействует финансированию закупок в буферные запасы согласно принятым международным соглашениям по буферным запасам; создан в июне 1969 года.

/...

Таблица А. 30. Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ странам с переходной экономикой, с разбивкой по фондам, 1984-1994 годы

(В млрд. долл. США)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Кредиты из обычных фондов	0,6	-0,1	-0,2	-0,6	-0,5	-0,3	0,3	2,1	1,9	0,1	0,2
Условия погашения:											
3-5 лет (кредитная доля)	0,2	-0,1	-0,2	-0,4	0,0	0,0	0,5	1,1	1,8	0,1	0,5
3,5-7 лет (ФДФ/ФРД)	0,4	-0,0	-0,1	-0,2	-0,4	-0,3	-0,1	0,3	0,0	0,0	-0,3
4-10 лет (Пролонгационный фонд)								0,8	0,1	0,0	0,0
Кредиты из дополнительных фондов											
Фонд компенсационного финансирования	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	-0,1	0,0	-0,7
ФСП										2,0	2,7
Всего	0,5	-0,3	-0,3	-0,6	-0,5	-0,3	0,3	3,6	1,8	2,1	2,2

Источник: Данные из издания International Financial Statistics МВФ.

Примечание: Фонд системных преобразований (ФСП), созданный в 1993 году на временной основе, оказывает содействие странам с переходной экономикой, имеющим серьезные проблемы с платежным балансом, вызванные ликвидацией системы плановой торговли. Члены, не заключившие пока соглашения о резервном кредитовании, могут заимствовать средства двумя долями, представив письменное заявление с изложением предстоящих реформ политики, причем вторую долю можно получить спустя 6-18 месяцев после получения первой, при условии достижения удовлетворительного прогресса в переходе к кредитному соглашению более высокого уровня (условия погашения такие же, как в Пролонгационном фонде). Описание других фондов см. в таблице А. 29 выше.

Таблица А.31. Финансовые средства, мобилизованные на международных рынках кредитов, 1984-1994 годы

(В млрд. долл. США)

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
Все страны	228,8	279,1	321,4	303,7	371,9	385,3	361,4	432,5	458,3	625,8	634,5
По группам заемщиков											
Развитые страны с рыночной экономикой	181,2	230,5	285,2	260,2	330,3	345,0	312,4	374,0	398,4	537,3	554,2
Страны с переходной экономикой	3,4	5,3	3,9	3,7	4,3	4,7	4,7	1,7	1,5	6,3	3,7
Развивающиеся страны	34,4	30,1	22,2	27,8	26,9	22,7	28,9	42,2	37,5	61,5	64,3
Многосторонние учреждения	9,8	13,2	10,1	11,9	10,5	12,9	15,4	14,7	20,9	20,7	12,4
По группам финансовых инструментов											
Облигации	111,5	169,1	228,1	180,8	229,7	255,8	229,9	308,7	333,7	481,0	426,9
Международные облигации	81,4	136,5	187,7	140,5	178,9	212,9	180,1	258,2	276,1	394,6	368,4
Иностранные и специальные облигационные займы	30,1	32,5	40,4	40,3	50,8	42,9	49,8	50,6	57,6	86,4	58,4
Займы	117,3	110,1	93,3	122,9	142,2	129,5	131,5	123,8	124,6	144,8	207,7
Банковские займы	62,0	61,1	63,2	91,7	125,6	121,2	124,5	116,0	117,9	136,7	202,8
Прочие займы	55,3	48,9	30,0	31,2	16,6	8,4	7,0	7,7	6,7	8,2	4,9

Источник: Издание ОЭСР Financial Statistics Monthly.

Таблица А. 32. Чистая ОПР из основных источников  
 с разбивкой по видам, 1982-1993 годы

Страна-донор или группа доноров	Темпы прироста ОПР а/ (цены и обменные курсы 1992 года)		ОПР в процентах от ВНП а/	Общий объем ОПР в/ (в млн. долл. США)	Процентное распределение ОПР по видам, 1993 год					
	1982-1987 годы	1988-1993 годы			Двусторонняя помощь			Многосторонняя помощь		
	1987	1993	1993	1993	Субсидии б/	Техническое сотрудничество	Займы	ООН	МАР	Прочие
Всего, страны - члены КСР	2,1	1,4	0,30	55 963	59,1	23,2	10,5	7,2	8,9	14,4
Всего, ЕС	0,7	2,9	..	29 751	50,1	22,9	17,1	6,1	8,2	18,5
в том числе:										
Австрия	-9,0	12,8	0,30	544	61,4	16,2	14,2	5,5	10,3	8,6
Бельгия	-1,8	-1,6	0,39	808	57,4	17,5	1,6	4,1	11,0	25,9
Дания	6,1	3,9	1,03	1 340	57,4	12,2	-1,0	19,8	6,1	17,8
Финляндия	14,3	-2,9	0,45	355	63,9	10,4	4,2	14,9	10,4	6,5
Франция с/	-1,4	3,0	0,63	7 915	57,7	26,4	20,1	2,1	5,4	14,7
Германия	-1,2	3,2	0,37	6 954	52,0	27,9	13,0	4,9	8,8	21,4
Ирландия	4,3	6,2	0,20	81	50,6	27,2	-	7,4	7,4	35,8
Италия	15,4	-0,1	0,31	3 043	45,0	4,3	18,5	6,1	7,7	22,8
Люксембург	-	18,0	0,35	50	62,0	2,0	-	8,0	6,0	22,0
Нидерланды	0,2	-0,2	0,82	2 525	77,0	34,4	-6,7	10,5	5,3	13,8
Португалия	-	23,4	0,29	246	43,9	33,3	32,9	1,2	-	22,0
Испания	-	24,6	0,25	1 213	15,8	6,0	53,9	1,8	0,9	27,5
Швеция	3,4	2,1	0,98	1 769	75,3	19,9	-	14,1	6,9	3,7
Соединенное Королевство	-4,1	3,4	0,31	2 908	53,5	23,6	-1,5	6,8	10,6	30,6
Австралия	0,5	4,2	0,35	953	74,3	25,1	-	8,6	8,3	8,8
Канада	5,2	0,6	0,45	2 373	74,7	21,7	-0,7	10,2	9,0	13,5
Япония	3,8	1,2	0,26	11 259	40,0	16,6	31,5	5,3	12,6	10,7
Новая Зеландия	-0,5	-0,2	0,25	98	75,5	31,6	-	8,2	6,1	10,2
Норвегия	8,4	0,1	1,01	1 014	64,6	9,7	0,4	20,8	7,5	6,8
Швейцария	5,9	2,3	0,33	793	80,7	30,0	-0,5	13,1	-	6,8
Соединенные Штаты	3,9	-2,4	0,15	9 721	84,2	34,0	-12,1	9,9	10,9	7,2
Арабские страны в том числе:	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Саудовская Аравия	..	..	0,43	539	..	..	..	..	..	..
Кувейт	..	..	1,30	381	..	..	..	..	..	..
Объединенные Арабские Эмираты	..	..	0,66	236	..	..	..	..	..	..
Прочие развивающиеся страны	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Китай	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Индия	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Республика Корея	..	..	..	34	..	41,2 д/	..	..	58,8 с/	..
Китайская провинция Тайвань	..	..	0,04	85	..	63,5 д/	..	..	36,5 с/	..
Тайвань	..	..	0,05	61	..	..	..	..	..	..

(Источник и сноски к таблице А.32 см. на след. стр.)

/...

(Источник и сноски к таблице А.32)

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания ОЭСР "Development Co-operation", различные выпуски.

a/ Данные за 1991 и 1992 годы, за исключением общего показателя по странам - членам КСР, включают списание задолженности по обязательствам, не связанным с ОПР; данные за 1993 год включают списание задолженности по экспортным кредитам, как по отдельным, так и по всем странам - членам КСР, но не учитывают списание задолженности по военным долгам.

b/ Включая техническое сотрудничество.

c/ Исключая средства, предоставляемые Францией ее заморским департаментам: Гваделупе, Французской Гвиане, Мартинике и Реюньону.

d/ Общий объем двусторонней помощи: субсидии и займы.

e/ Общий объем многосторонней помощи: Организация Объединенных Наций, МАР и "прочие".

Таблица А.33. Распределение ОПР из основных источников по регионам, 1982-1993 годы

Страна-донор или группа доноров	Все развивающиеся страны		Латинская Америка		Африка		Западная Азия		Южная и Восточная Азия		Средиземно-морье	
	1982-1983 годы	1992-1993 годы	1982-1983 годы	1992-1993 годы	1982-1983 годы	1992-1993 годы	1982-1983 годы	1992-1993 годы	1982-1983 годы	1992-1993 годы	1982-1983 годы	1992-1993 годы
Общий объем ОПР <sup>а/</sup> (в млрд. долл. США)	51,9	97,6	5,5	10,1	20,5	44,8	8,0	6,2	16,8	31,7	1,1	4,7
Процентная доля												
Страны - члены КСР, двусторонняя помощь	60,5	67,8	72,4	74,8	63,4	64,0	37,1	79,3	62,9	69,8	79,3	58,9
Австралия	2,0	1,4	0,1	0,0	0,6	0,3	0,1	0,0	5,5	3,8	0,1	0,0
Австрия	0,5	0,8	0,5	0,4	0,8	0,2	0,2	0,6	0,3	0,9	1,3	6,4
Бельгия	1,0	0,8	0,6	1,2	2,0	1,3	0,0	0,1	0,4	0,3	0,9	0,0
Канада	2,6	2,0	3,5	3,6	3,0	2,0	0,1	0,3	3,1	2,0	0,6	0,0
Дания	0,8	1,1	0,2	0,9	1,2	1,6	0,1	0,2	0,9	0,7	0,0	0,0
Финляндия	0,3	0,6	0,2	0,5	0,5	0,6	0,0	0,2	0,2	0,5	0,0	0,8
Франция <sup>б/</sup>	7,8	11,4	5,3	4,7	12,8	17,2	1,1	3,7	6,1	8,1	4,3	2,7
Германия	7,6	8,8	9,8	11,2	8,5	8,1	3,7	8,1	7,2	6,5	12,0	26,7
Ирландия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Италия	1,2	3,8	1,1	6,6	2,2	4,4	0,4	1,5	0,2	2,2	6,5	5,4
Япония	8,9	15,1	7,8	14,9	3,6	5,2	1,8	5,7	19,4	33,1	4,2	0,8
Нидерланды	3,1	2,9	7,7	7,8	3,0	2,7	0,4	2,4	3,3	1,5	0,2	4,5
Новая Зеландия	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,4	0,0	0,0
Норвегия	1,1	1,2	0,4	1,1	1,7	1,7	0,1	0,2	1,2	0,9	0,5	0,8
Швеция	1,8	2,4	1,1	3,0	2,6	2,8	0,1	0,8	2,1	1,7	0,0	4,9
Швейцария	0,6	1,0	0,9	1,4	0,8	1,0	0,2	0,8	0,6	0,9	0,4	1,2
Соединенное Королевство	2,8	2,5	3,9	2,1	3,2	2,7	0,3	0,9	3,2	2,5	2,7	2,7
Соединенные Штаты	18,0	11,9	29,4	15,1	17,1	12,1	28,4	35,8	8,7	3,8	45,9	2,1
Страны - члены КСР, многосторонняя помощь	25,0	29,8	27,3	25,2	24,6	32,8	8,9	13,8	33,4	29,9	7,6	31,9
Арабские страны, двусторонняя помощь <sup>с/</sup>	13,3	1,9	0,0	0,0	10,2	2,3	52,8	5,2	2,6	0,3	12,8	9,2
Арабские страны, многосторонняя помощь	1,2	0,5	0,4	0,0	1,7	0,8	1,2	1,7	1,1	0,0	0,2	0,0
Итого, ОПР	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: Расчеты ЮНКТАД на основе данных, представленных ОЭСР.

<sup>а/</sup> Исключая ОПР, предоставленную странами с централизованно планируемым хозяйством, в силу сложности количественной оценки.

<sup>б/</sup> Исключая средства, предоставляемые Францией ее заморским департаментам: Гваделупе, Французской Гвиане, Мартинике и Реюньону.

<sup>с/</sup> В каждом отдельном году 35-40 процентов помощи, предоставляемой арабскими странами на двусторонней основе, выделяется без указания географического распределения.

/...

**Таблица А. 34. Ресурсы, предоставленные многосторонними учреждениями, занимающимися вопросами развития, 1984-1994 годы а/**

(В млн. долл. США)

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
<b>Финансовые учреждения</b>	20 300	23 809	24 960	26 640	27 636	32 410	34 766	39 859	397 716	39 530	40 421
Африканский банк развития	897	1 154	1 640	2 140	2 194	2 841	3 191	3 445	2 982	2 518	1 434
Азиатский банк развития	2 257	1 845	2 044	2 508	3 220	3 760	4 095	4 914	5 226	5 426	3 864
Карибский банк развития	65	50	67	41	58	73	109	111	71	71	42
Европейский банк реконструкции и развития								66	1 071	1 925	2 232
Межамериканский банк развития	3 615	3 102	3 057	2 408	1 738	2 694	4 005	5 661	6 246	6 191	5 298
в том числе:											
Межамериканская инвестиционная корпорация						15	67	102	158	124	43
Международный фонд сельскохозяйственного развития	211	131	147	233	244	277	323	281	331	383	364
Группа Всемирного банка	13 255	17 527	18 005	19 310	20 182	22 765	23 043	25 381	23 844	23 016	27 187
Международный банк реконструкции и развития	9 448	12 952	13 593	14 066	14 411	16 251	15 176	17 021	15 551	15 098	16 427
в том числе:											
Международная ассоциация развития	3 222	3 541	3 373	3 841	4 350	4 924	6 300	7 160	6 310	5 345	7 282
Международная финансовая корпорация	585	1 034	1 039	1 403	1 421	1 590	1 567	1 200	1 983	2 573	3 478
<b>Оперативные учреждения системы Организации Объединенных Наций</b>	2 028	2 032	1 933	2 064	2 602	2 708	2 823	3 653	3 616	3 177	3 157
Программа развития Организации Объединенных Наций <u>б/</u>	531	567	656	809	942	1 063	1 111	1 159	960	834	717
Фонд Организации Объединенных Наций в области народонаселения	134	141	116	134	169	194	211	212	164	206	278
Детский фонд Организации Объединенных Наций	204	452	248	330	454	498	545	947	917	655	769
Мировая продовольственная программа	1 159	872	913	791	1 037	953	956	1 335	1 575	1 482	1 393
Итого предоставлено средств	22 328	25 841	26 893	28 704	30 238	35 118	37 589	43 512	43 387	42 707	43 578
<b>Для справки:</b>											
Объем средств в единицах покупательной способности 1980 года <u>с/</u>	25 963	30 048	26 110	24 745	24 385	28 551	27 639	32 231	31 214	32 601	32 043

Источник: Ежегодные доклады и информация, предоставленные отдельными учреждениями.

а/ Кредиты, субсидии, техническая помощь и акционерное участие - в соответствующих случаях; все данные представлены на базе календарных лет.

б/ Включая фонды, управляемые Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН).

с/ Итоговые суммы предоставленных средств дефлированы по используемому Организацией Объединенных Наций индексу выраженных в долларах США экспортных цен на промышленные товары развитых стран с рыночной экономикой, 1980 = 100.

/...

Таблица А. 35. Внешняя задолженность и показатели долга стран с переходной экономикой, 1984-1994 годы

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>а/</u>
Внешняя задолженность (в млрд. долл. США)											
<u>Российская Федерация/бывший Советский Союз <u>б/</u></u>											
Общий объем внешней задолженности	17,6	28,3	30,7	38,3	42,2	53,9	59,8	67,5	78,7	83,1	92,4
Долгосрочная задолженность	17,6	21,4	23,3	29,7	31,0	35,7	48,0	54,9	65,7	75,2	83,4
Кредиты на льготных условиях	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,7	3,9
в том числе:											
двусторонние	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,7	3,9
Официальные кредиты на коммерческих условиях	0,3	0,4	0,4	1,4	1,9	2,2	7,5	13,3	13,7	25,0	32,0
Двусторонние	0,3	0,4	0,4	1,3	1,7	2,0	7,1	12,9	12,4	21,3	26,7
Многосторонние	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3	1,2	1,2
МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	2,5	4,1
Частные кредиты	17,3	21,0	22,9	28,4	29,1	33,5	40,5	41,6	52,0	46,5	47,5
в том числе:											
Облигации <u>с/</u>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	1,5	2,0	2,0	1,9	1,7	1,8
Займы коммерческих банков <u>с/</u>	9,3	12,1	13,5	15,4	16,2	18,3	18,5	17,1	17,7	17,2	..
Краткосрочная задолженность	0,0	6,9	7,4	8,6	11,2	18,2	11,8	12,6	13,0	7,9	9,0
<u>Восточная Европа</u>											
Общий объем внешней задолженности	47,0	62,7	72,0	83,7	80,9	82,7	91,4	100,7	96,3	101,5	104,0
Долгосрочная задолженность	36,8	53,6	60,4	69,9	64,3	65,4	73,7	85,3	84,0	90,4	95,3
Кредиты на льготных условиях	3,4	3,8	3,7	3,4	3,1	2,2	2,2	2,1	8,6	8,5	11,2
в том числе:											
двусторонние	3,4	3,8	3,6	3,3	3,1	2,1	2,1	2,0	8,5	8,3	10,9
Официальные кредиты на коммерческих условиях	7,9	21,2	24,0	27,4	24,6	25,9	31,4	43,5	38,2	39,3	42,0
Двусторонние	4,3	16,8	18,4	21,3	19,9	22,3	26,7	33,1	25,8	25,9	26,2
Многосторонние	1,7	2,8	3,8	4,8	3,9	3,1	3,9	5,7	7,2	8,1	9,7
МВФ	1,9	1,6	1,7	1,3	0,8	0,5	0,8	4,6	5,2	5,2	6,1
Частные кредиты	25,5	28,6	32,7	39,1	36,6	37,3	40,1	39,8	37,2	42,5	42,1
в том числе:											
Облигации <u>с/</u>	0,1	0,6	1,0	1,8	2,6	3,8	5,6	7,3	8,0	12,8	25,9
Займы коммерческих банков <u>с/</u>	18,6	20,8	24,2	28,4	26,1	27,2	28,5	27,4	24,5	23,5	..

/...



	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <i>a/</i>
Краткосрочная задолженность	10,2	9,1	11,6	13,8	16,6	17,3	17,7	15,4	12,3	11,1	8,6
в том числе: Венгрия											
Общий объем внешней задолженности	11,0	14,0	16,9	19,6	19,6	20,4	21,3	22,6	22,0	24,8	27,6
Долгосрочная задолженность	8,0	10,9	13,4	16,5	16,2	17,1	18,3	20,4	19,7	22,8	25,5
Кредиты на льготных условиях	0,8	0,8	0,7	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3
в том числе: двусторонние	0,8	0,8	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
Официальные кредиты на коммерческих условиях	1,2	1,5	2,0	2,1	2,3	2,4	3,0	5,0	4,9	4,9	5,8
Двусторонние	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,6	0,6	0,7
Многосторонние	0,2	0,4	0,8	1,2	1,6	1,8	2,5	3,3	3,2	3,1	3,6
МВФ	1,0	1,0	1,0	0,8	0,6	0,5	0,3	1,3	1,2	1,2	1,5
Частные кредиты	6,0	8,6	10,8	14,2	13,9	14,6	15,3	15,3	14,7	17,6	19,4
в том числе:											
Облигации <i>с/</i>	0,1	0,6	1,0	1,8	2,5	3,4	4,7	6,0	6,8	10,6	12,3
Займы коммерческих банков <i>с/</i>	5,0	6,4	8,2	10,7	9,9	10,2	9,6	8,1	6,4	5,1	..
Краткосрочная задолженность	3,0	3,0	3,5	3,1	3,4	3,3	2,9	2,2	2,3	2,0	2,1
<b>Польша</b>											
Общий объем внешней задолженности	21,1	33,3	36,6	42,6	42,1	43,1	49,4	53,6	48,7	45,3	43,8
Долгосрочная задолженность	16,3	29,7	31,9	36,0	33,6	34,5	39,8	46,0	44,2	42,6	42,4
Кредиты на льготных условиях	2,5	2,8	2,8	2,9	2,9	1,9	1,8	1,7	8,2	7,9	9,4
в том числе: двусторонние	2,5	2,8	2,8	2,9	2,9	1,9	1,8	1,7	8,2	7,9	9,4
Официальные кредиты на коммерческих условиях	3,1	16,1	17,9	20,5	19,0	21,7	26,4	33,0	25,5	25,3	25,9
Двусторонние	3,1	15,5	17,0	19,6	18,3	21,2	25,4	31,3	23,5	23,1	23,0
Многосторонние	0,1	0,6	0,9	0,9	0,7	0,5	0,5	0,9	1,2	1,5	2,1
МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,9	0,8	0,7	0,9
Частные кредиты	10,7	10,8	11,1	12,6	11,7	10,9	11,5	11,3	10,5	9,5	7,1
в том числе:											
Облигации <i>с/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0
Займы коммерческих банков <i>с/</i>	6,9	7,7	8,8	9,9	9,2	9,0	10,0	9,9	9,3	8,7	.
Краткосрочная задолженность	4,8	3,6	4,7	6,6	8,5	8,6	9,6	7,6	4,5	2,7	1,4

/...

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>
<u>Показатели долга (в процентах)</u>											
<u>Отношение внешнего долга к ВВП</u>											
<u>Российская Федерация/бывший Советский Союз</u>	4,7	7,7	7,4	8,2	7,6	9,0	9,9	13,2	21,2	25,9	30,6
<u>Восточная Европа</u>											
в том числе	25,1	32,7	34,0	41,0	38,8	37,5	47,2	55,5	50,5	50,0	49,8
Болгария	14,9	22,0	29,1	29,4	39,6	48,0	57,0	124,3	118,3	124,9	106,8
Бывшая Чехословакия	12,1	12,8	13,5	14,2	15,6	17,5	20,2	29,5	23,8	27,5	30,7
Венгрия	56,3	70,6	74,3	78,1	71,4	73,4	67,2	71,2	62,3	67,1	75,7
Польша	28,9	48,7	51,4	69,8	63,9	54,5	83,8	70,0	59,2	52,7	48,0
Румыния	20,6	14,9	13,6	17,4	7,3	2,6	3,1	7,5	14,9	18,1	22,6
<u>Отношение внешнего долга к экспорту</u>											
<u>Российская Федерация/бывший Советский Союз <u>d/</u></u>	24,1	41,8	45,9	52,3	57,8	72,7	71,8	126,2	165,9	165,5	184,1
<u>Восточная Европа</u>											
в том числе:	75,1	106,1	115,8	124,4	117,2	126,2	162,6	200,0	156,2	180,8	168,1
Болгария	23,2	32,3	57,5	71,4	84,6	114,1	239,3	330,7	281,8	235,6	194,6
Бывшая Чехословакия	33,2	34,7	37,1	39,3	42,7	48,9	59,8	71,1	44,5	88,4	96,6
Венгрия	102,8	139,4	153,4	162,8	161,3	159,4	186,3	185,6	171,5	227,9	219,8
Польша	164,1	278,7	264,2	306,7	270,3	292,1	265,6	351,9	300,2	283,0	218,9
Румыния	57,0	63,5	66,1	57,7	23,8	9,4	17,5	42,6	71,5	78,1	94,0
<u>Отношение выплат в счет обслуживания долга к экспортным поступлениям</u>											
<u>Российская Федерация/бывший Советский Союз <u>d/</u></u>	0,8	8,1	11,8	11,9	11,3	12,2	14,2	25,3	3,4	4,6	8,3
<u>Восточная Европа</u>											
в том числе:	10,7	17,2	17,5	17,4	19,4	17,2	14,2	13,8	15,2	15,7	16,5
Болгария	4,1	9,9	15,2	17,2	22,1	29,1	30,4	7,5	9,6	5,7	7,1
Бывшая Чехословакия	1,8	8,3	8,0	7,7	8,9	9,5	9,8	11,2	9,5	13,0	18,0
Венгрия	25,4	36,8	37,9	31,2	28,9	27,9	37,0	32,8	38,7	40,8	35,9
Польша	9,2	17,1	13,1	14,8	11,3	10,4	5,2	6,6	9,3	10,6	10,1
Румыния	15,6	18,7	18,7	21,9	33,3	16,3	0,1	2,2	9,0	6,2	11,1

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и Всемирного банка.

a/ Оценка.

b/ В 1992 году Российская Федерация взяла на себя долг бывшего Советского Союза.

c/ Только государственные или гарантированные государством долговые обязательства.

d/ Только товарный экспорт.

/...

Таблица А. 36. Внешняя задолженность развивающихся стран-импортеров капитала, 1984-1994 годы  
(В млрд. долл. США)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>
<u>Все страны b/</u>											
Общий объем внешней задолженности	886,6	970,9	1 066,6	1 201,9	1 203,2	1 228,0	1 316,1	1 380,9	1 435,2	1 517,1	1 627,2
Долгосрочная задолженность	740,7	825,1	925,4	1 046,2	1 043,0	1 052,4	1 106,8	1 148,1	1 179,0	1 233,1	1 322,8
Кредиты на льготных условиях	148,8	172,1	198,9	236,8	259,8	283,1	313,0	329,5	341,1	357,5	391,7
Двусторонние	111,6	129,6	150,6	180,1	199,8	217,3	238,0	246,0	252,0	261,0	282,7
Многосторонние <u>c/</u>	37,2	42,5	48,3	56,8	60,0	65,9	75,0	83,5	89,2	96,5	109,0
Официальные кредиты на коммерческих условиях	148,3	180,5	218,5	263,1	251,1	254,8	279,3	297,9	300,8	308,6	312,8
Двусторонние	69,5	80,2	95,0	113,7	110,0	112,9	117,8	129,7	134,8	137,3	142,5
Многосторонние	47,1	64,2	85,7	110,9	108,8	113,4	131,2	139,3	139,2	146,2	147,4
МВФ	31,7	36,1	37,8	38,5	32,3	28,6	30,3	28,8	26,7	25,1	22,8
Частные кредиты	443,6	472,5	508,1	546,3	532,0	514,5	514,6	520,8	537,1	567,0	618,3
в том числе:											
Облигации <u>d/</u>	26,7	34,8	37,8	40,6	43,6	47,1	105,3	112,1	123,5	161,6	227,4
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	229,6	245,1	272,9	301,0	297,1	283,9	209,5	201,1	191,4	169,2	..
Краткосрочная задолженность	145,9	145,8	141,2	155,7	160,3	175,6	209,3	232,8	256,2	284,0	304,4
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	11,8	16,4	24,0	31,2	38,1	42,3	54,0	58,3	65,0	73,1	78,0
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	5,8	6,4	9,0	15,6	18,9	29,8	40,6	43,3	39,9	37,9	32,0
<u>Латинская Америка</u>											
Общий объем внешней задолженности	398,3	412,5	434,8	474,9	456,1	452,4	476,5	491,5	501,0	526,8	548,0
Долгосрочная задолженность	346,8	366,4	397,8	429,3	406,3	392,1	398,4	403,1	407,8	429,9	451,5
Кредиты на льготных условиях	31,8	35,1	39,4	44,6	45,4	46,9	49,6	52,1	53,3	54,2	58,9
Двусторонние	27,1	30,1	34,0	38,8	39,5	40,7	42,9	45,1	46,0	46,6	49,5
Многосторонние	4,7	5,0	5,4	5,8	5,9	6,2	6,7	7,0	7,3	7,6	9,4
Официальные кредиты на коммерческих условиях	49,1	62,6	77,0	96,9	96,2	97,7	113,5	118,3	117,3	120,1	119,6
Двусторонние	18,6	22,0	25,1	32,7	34,9	36,0	41,8	45,4	47,5	48,3	48,1
Многосторонние	19,0	26,1	35,6	46,1	45,0	46,1	53,7	55,8	55,0	58,0	58,6
МВФ	11,5	14,5	16,3	18,1	16,3	15,6	18,1	17,1	14,8	13,9	12,9

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год а/
Частные кредиты	265,9	268,7	281,0	287,5	264,4	247,1	235,0	231,9	236,4	254,7	272,1
в том числе:											
Облигации d/	15,6	17,8	17,6	16,8	18,1	20,2	77,5	80,4	83,1	114,7	173,4
Займы коммерческих банков d/	164,9	173,7	189,1	201,1	190,5	178,8	104,5	99,4	97,6	75,6	..
Краткосрочная задолженность	51,5	46,1	37,0	45,5	49,9	60,3	78,1	88,4	93,1	96,8	96,6

Для справки:

Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	6,8	7,0	9,6	12,4	15,1	18,5	25,9	26,4	25,6	26,4	22,8
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	3,3	2,9	3,7	8,6	9,0	17,1	26,0	27,8	21,6	14,9	8,5

Африка

Общий объем внешней задолженности	180,1	206,0	232,3	270,0	272,5	280,8	291,7	295,3	292,8	296,9	313,2
Долгосрочная задолженность	144,3	168,5	193,3	237,8	240,7	246,1	256,3	260,1	254,7	253,4	268,4
Кредиты на льготных условиях	43,2	50,0	57,8	69,3	72,2	77,0	85,0	88,5	91,9	95,9	107,0
Двусторонние	31,2	36,1	41,4	48,7	50,1	52,0	56,7	56,6	57,9	58,9	64,7
Многосторонние с/	12,0	13,8	16,4	20,6	22,2	25,1	28,3	31,9	34,0	37,0	42,3
Официальные кредиты на коммерческих условиях	41,2	51,0	64,3	81,2	79,8	82,9	84,1	91,8	90,7	90,0	93,8
Двусторонние	26,2	32,0	41,6	52,9	52,8	55,6	54,4	60,6	60,0	59,1	62,4
Многосторонние	8,0	11,0	15,1	20,1	19,6	20,7	23,6	25,4	25,7	26,7	27,4
МВФ	7,0	8,1	7,6	8,1	7,4	6,6	6,1	5,7	5,0	4,2	4,0
Частные кредиты	59,9	67,5	71,2	87,3	88,6	86,1	87,1	79,8	72,1	67,5	67,6
в том числе:											
Облигации d/	5,4	5,6	5,0	5,2	4,7	4,5	3,6	3,1	5,1	2,9	3,0
Займы коммерческих банков d/	20,2	20,6	22,4	31,2	33,0	31,5	30,9	29,0	23,4	23,0	..
Краткосрочная задолженность	35,8	37,5	39,0	32,3	31,9	34,7	35,5	35,3	38,1	43,5	44,8

Для справки:

Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	4,4	8,1	13,4	16,7	20,4	20,3	23,5	23,3	27,1	33,0	37,1
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	2,4	3,3	5,2	6,8	9,1	11,4	12,3	12,5	14,7	18,7	18,6

Страны Африки к югу от Сахары

Общий объем внешней задолженности	66,7	80,1	93,4	112,9	114,8	122,3	139,0	144,8	147,9	153,0	160,6
Долгосрочная задолженность	59,2	70,7	83,5	100,7	101,3	105,7	118,9	122,9	123,8	126,0	133,6
Кредиты на льготных условиях	23,4	28,0	33,6	42,1	44,4	48,7	57,8	62,8	65,7	69,5	78,0
Двусторонние	14,6	17,5	20,7	25,2	25,9	27,4	31,9	33,4	34,2	35,2	38,8
Многосторонние с/	8,8	10,5	13,0	16,9	18,5	21,3	25,8	29,4	31,5	34,4	39,2

/...

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год а/
Официальные кредиты на коммерческих условиях	18,9	23,3	28,4	35,0	34,2	34,3	37,7	37,3	36,4	35,1	35,3
Двусторонние	9,5	11,9	15,2	19,4	19,5	20,9	23,5	23,5	23,2	22,2	22,8
Многосторонние	4,1	5,4	6,9	9,0	8,6	8,7	9,7	10,0	9,9	10,0	10,1
МВФ	5,3	6,0	6,4	6,6	6,0	4,7	4,4	3,8	3,2	3,0	2,4
Частные кредиты	16,9	19,4	21,4	23,6	22,7	22,7	23,4	22,8	21,7	21,3	20,3
в том числе:											
Облигации д/	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Займы коммерческих банков д/	6,3	6,6	7,5	8,3	8,0	8,0	8,6	7,9	7,7	7,7	..
Краткосрочная задолженность	7,5	9,3	9,9	12,2	13,6	16,6	20,1	21,9	24,1	27,0	26,9

Для справки:

Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	2,6	4,0	5,3	7,9	10,3	13,0	16,0	20,2	23,0	26,9	29,0
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	1,2	1,8	2,5	3,8	5,4	7,5	9,0	11,2	12,9	15,6	15,0

Азия

Общий объем внешней задолженности	224,6	257,1	292,9	335,1	354,4	375,3	418,9	460,5	500,3	544,2	604,0
Долгосрочная задолженность	176,9	207,8	242,8	274,6	290,9	308,7	343,3	371,7	401,6	432,1	479,7
Кредиты на льготных условиях	55,7	65,8	77,2	93,9	113,0	129,1	147,1	155,6	163,4	174,4	191,0
Двусторонние	36,7	43,9	52,9	66,1	83,7	97,3	110,1	114,1	118,6	125,7	137,3
Многосторонние с/	19,0	21,9	24,3	27,8	29,3	31,8	37,1	41,4	44,8	48,6	53,7
Официальные кредиты на коммерческих условиях	35,2	41,6	48,7	53,5	50,6	51,5	58,5	64,7	70,5	78,2	79,5
Двусторонние	10,7	11,9	12,8	12,0	11,4	11,1	11,9	13,9	17,5	20,8	22,4
Многосторонние	14,8	19,7	25,2	32,0	32,4	34,8	41,1	45,2	46,4	50,5	51,3
МВФ	9,7	10,0	10,6	9,5	6,9	5,6	5,5	5,6	6,7	6,9	5,7
Частные кредиты	86,1	100,5	117,0	127,2	127,3	128,1	137,7	151,4	167,7	179,6	209,1
в том числе:											
Облигации д/	5,5	11,1	14,9	17,9	17,4	17,3	18,4	22,2	26,5	30,7	36,5
Займы коммерческих банков д/	34,4	37,5	44,9	48,8	51,4	51,0	51,5	51,8	50,4	52,8	..
Краткосрочная задолженность	47,7	49,3	50,1	60,4	63,5	66,6	75,6	88,8	98,7	112,1	124,3

Для справки:

Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	0,4	0,9	0,2	0,9	1,2	1,8	1,9	4,1	6,3	6,7	8,2
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	0,1	0,1	0,0	0,1	0,5	0,9	1,5	1,9	2,2	2,4	2,2

/...

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <i>a/</i>
<b>Пятнадцать стран-крупных должников</b>											
Общий объем внешней задолженности	423,3	440,7	463,1	507,3	485,5	480,3	506,4	519,4	525,0	552,6	576,4
Долгосрочная задолженность	359,7	384,4	423,4	464,0	439,3	424,4	432,8	433,8	432,6	450,9	474,9
Кредиты на льготных условиях	15,1	18,0	21,9	23,9	24,0	24,6	28,1	27,6	29,3	30,8	36,7
Двусторонние	11,9	14,6	18,3	20,1	20,2	20,7	23,6	22,7	24,3	25,4	30,0
Многосторонние <i>c/</i>	3,2	3,4	3,6	3,8	3,8	3,9	4,5	4,9	5,0	5,4	6,8
Официальные кредиты на коммерческих условиях	53,0	68,4	90,8	116,5	114,6	121,3	141,7	147,0	144,8	145,3	144,1
Двусторонние	17,4	21,0	30,2	41,5	43,9	50,0	58,8	62,2	63,5	63,1	63,1
Многосторонние	22,1	30,3	41,7	54,5	52,5	54,3	63,9	67,2	66,3	68,4	68,6
МВФ	13,5	17,0	18,9	20,5	18,2	17,0	18,9	17,5	15,0	13,8	12,5
Частные кредиты	291,6	298,1	310,6	323,6	300,7	278,5	263,0	259,3	258,5	274,9	294,1
в том числе:											
Облигации <i>d/</i>	15,7	17,8	17,5	16,7	17,9	19,9	77,1	79,7	87,8	119,8	178,6
Займы коммерческих банков <i>d/</i>	172,3	182,6	201,6	218,4	208,1	195,7	118,8	112,5	100,5	77,5	..
Краткосрочная задолженность	63,6	56,2	39,8	43,4	46,2	55,8	73,6	85,6	92,4	101,7	101,5
<b>Для справки:</b>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	5,7	5,9	6,7	7,8	9,5	9,9	17,0	19,8	21,1	25,3	24,4
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	2,7	1,8	1,5	5,8	5,7	12,5	21,6	24,9	19,9	15,8	10,0

**Источник:** ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, ОЭСР и Всемирного банка.

*a/* Оценка.

*b/* Задолженность 122 стран; данные почерпнуты главным образом из системы отчетности дебиторов Всемирного банка (107 стран). В отношении стран, не представляющих отчетность, данные почерпнуты из системы отчетности кредиторов ОЭСР (15 стран), исключая, однако, негарантированную банковскую задолженность зарубежных финансовых центров, значительная часть которой не является задолженностью стран их базирования.

*c/* Включая льготные кредиты из фондов МВФ.

*d/* Только государственные или гарантированные государством долговые обязательства.

**Таблица А. 37. Показатели задолженности и платежи в счет обслуживания долга развивающихся стран-импортеров капитала, 1984-1994 годы**

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год а/
<b>Показатель задолженности (в процентах)</b>											
<u>Отношение внешней задолженности к ВВП</u>											
Все страны	40,5	44,4	47,2	49,7	44,9	41,8	39,7	40,3	39,5	38,6	38,7
в том числе страны:											
Латинской Америки	57,4	60,3	62,1	64,2	55,0	48,7	44,1	44,1	41,3	36,5	35,7
Африки	51,5	61,2	70,5	78,8	77,4	78,9	75,1	77,7	74,6	74,6	78,4
Азии	22,8	25,7	28,1	29,6	27,4	26,5	26,9	28,0	28,7	29,9	30,1
<u>Для справки:</u>											
Страны Африки к югу от Сахары	67,1	81,3	82,0	95,0	92,9	96,9	105,2	108,7	111,5	115,3	130,8
Пятнадцать стран-крупных должников	54,3	57,0	60,3	63,6	53,8	47,5	43,1	43,4	40,9	37,2	36,6
<u>Отношение внешней задолженности к экспорту</u>											
Все страны	162,8	180,9	200,0	187,0	159,8	145,3	138,4	135,8	134,0	135,6	132,9
в том числе страны:											
Латинской Америки	285,3	310,1	376,6	369,6	309,3	272,5	259,7	264,8	254,4	253,8	240,2
Африки	189,4	218,1	270,8	284,9	271,6	261,1	234,6	240,6	231,4	243,5	227,0
Азии	88,3	102,5	106,0	94,5	81,8	77,2	77,1	74,4	75,5	77,1	78,1
<u>Для справки:</u>											
Страны Африки к югу от Сахары	218,0	262,8	302,3	337,6	326,1	325,2	334,0	358,4	364,9	398,7	352,0
Пятнадцать стран-крупных должников	267,2	282,7	334,8	328,7	278,2	242,8	223,2	239,4	236,5	236,7	236,5
<u>Отношение выплат в счет обслуживания долга к экспортным поступлениям</u>											
Все страны	22,7	23,5	24,5	21,7	20,0	17,4	15,6	14,3	14,6	15,2	14,2
в том числе страны:											
Латинской Америки	38,3	36,6	42,5	36,7	37,5	31,0	25,3	25,1	27,5	28,6	27,8
Африки	26,8	26,7	29,5	24,1	26,4	24,8	24,5	23,6	22,3	22,6	18,1
Азии	12,5	15,6	15,4	15,3	11,7	10,5	9,8	8,5	8,6	9,7	9,2
<u>Для справки:</u>											
Страны Африки к югу от Сахары	19,3	21,6	24,8	23,1	22,5	19,5	18,0	17,7	15,4	14,4	13,2
Пятнадцать стран-крупных должников	39,5	36,4	40,7	34,8	36,1	30,4	24,4	25,0	27,6	26,7	28,1

/...

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год а/
<u>Платежи в счет обслуживания долга (в млрд. долл. США)</u>											
<u>Все страны</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	123,9	125,9	130,8	139,7	150,4	146,7	148,5	145,5	156,2	169,9	173,8
Выплата процентов	70,8	70,1	65,5	64,5	73,7	68,5	66,6	69,0	65,9	66,7	72,0
в том числе:											
по кредитам на коммерческих условиях	68,7	67,6	62,5	61,4	70,1	64,4	61,8	64,0	60,7	60,5	65,6
<u>Латинская Америка</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	53,5	48,6	49,1	47,1	55,3	51,5	46,4	46,6	54,2	59,3	63,4
Выплата процентов	35,7	35,3	30,6	28,9	33,5	26,4	23,0	24,3	23,1	24,0	26,5
в том числе:											
по кредитам на коммерческих условиях	35,3	34,8	30,1	28,4	33,0	25,8	22,0	23,4	22,2	23,1	25,4
<u>Африка</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	25,5	25,2	25,3	22,9	26,5	26,7	30,5	28,9	28,2	27,5	25,0
Выплата процентов	11,5	11,1	10,7	9,6	11,6	12,1	12,3	11,9	10,8	10,0	10,2
в том числе:											
по кредитам на коммерческих условиях	11,0	10,5	10,1	9,0	10,8	11,2	11,4	11,1	10,0	8,6	9,2
<u>Азия</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	31,8	39,2	42,6	54,3	50,7	50,9	53,1	52,5	57,2	68,7	71,1
Выплата процентов	16,6	17,1	17,1	18,7	20,2	22,9	23,6	25,5	24,7	26,3	28,7
в том числе:											
по кредитам на коммерческих условиях	15,6	15,9	15,6	17,1	18,3	20,7	21,1	22,7	21,6	22,8	24,9
<u>Для справки:</u>											
<u>Страны Африки к югу от Сахары</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	5,9	6,6	7,7	7,7	7,9	7,3	7,5	7,2	6,2	5,5	6,0
Выплата процентов	3,0	3,0	3,3	3,1	3,2	3,1	3,2	3,2	2,7	2,3	2,5
в том числе:											
по кредитам на коммерческих условиях	2,7	2,8	2,9	2,7	2,8	2,7	2,7	2,7	2,3	1,9	1,9
<u>Пятнадцать стран-крупных должников</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	62,6	56,8	56,2	53,7	63,0	60,1	55,4	54,3	61,3	62,2	68,5
Выплата процентов	41,5	39,6	34,3	32,4	38,2	31,3	27,3	28,4	25,9	25,8	29,1
в том числе:											
по кредитам на коммерческих условиях	41,2	39,3	34,0	32,1	37,9	30,9	26,8	27,8	25,4	24,5	28,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, ОЭСР и Всемирного банка.

а Предварительная оценка.

/...



Таблица А. 38. Соглашения с официальными кредиторами о пересмотре условий задолженности, 1984-1994 годы

	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
<b>Количество соглашений</b>											
Развивающиеся страны, всего	14	22	19	17	15	24	17	14	16	10	13
Страны со средним уровнем дохода	2	9	3	4	3	5	1	2	4	1	1
Страны с уровнем дохода ниже среднего <i>a/</i>	5	4	6	5	3	5	6	8	4	3	6
Страны с низким уровнем дохода	7	9	10	7	8	12	9	3	8	6	5
Страны Африки к югу от Сахары	9	10	15	9	9	16	9	6	9	4	9
<b>Сумма пересмотренной задолженности <i>b/</i> (в млн. долл. США)</b>											
Развивающиеся страны, всего	3 764	6 457	12 183	19 969	9 362	18 600	6 075	44 308	12 522	3 394	14 020
Страны со средним уровнем дохода	704	3 789	2 201	6 670	6 721	6 016	200	1 825	7 287	57	293
Страны с уровнем дохода ниже среднего	1 939	1 692	7 502	10 962	1 342	9 312	3 320	34 150	2 628	2 615	11 360
Страны с низким уровнем дохода	1 121	976	2 480	1 987	973	2 518	2 445	390	2 607	722	1 007
Страны Африки к югу от Сахары	1 494	1 192	9 466	2 904	1 299	10 330	3 374	1 810	3 687	633	5 289
<b>Средний период консолидации (в годах)</b>											
Развивающиеся страны, всего	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,4 <i>c/</i>	1,5	.. <i>d/</i>	1,9	2,3	1,4
Страны со средним уровнем дохода	1,0	1,1	1,2	1,1	1,4	1,6	1,4	0,8	1,5	-	0,5
Страны с уровнем дохода ниже среднего	1,2	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4	.. <i>d/</i>	1,5	3,1	1,8
Страны с низким уровнем дохода	1,1	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3 <i>c/</i>	1,7	1,2	2,1	2,1	1,2
Страны Африки к югу от Сахары	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3 <i>c/</i>	1,6	1,2	2,0	2,3	1,4
<b>Средний срок погашения консолидированной задолженности (в годах)</b>											
Развивающиеся страны, всего	10,7	9,9	10,3	13,1	16,1	13,7	15,3	.. <i>d/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>
Страны со средним уровнем дохода	8,8	9,1	9,9	8,1	9,4	9,4	9,3	9,8	9,5	4,5	6,5
Страны с уровнем дохода ниже среднего	10,0	10,1	10,1	10,4	9,0	10,1	14,0	.. <i>d/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>
Страны с низким уровнем дохода	11,8	10,6	10,5	17,6	22,0	17,6	17,4	17,4 <i>f/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>
Страны Африки к югу от Сахары	11,4	10,5	10,3	15,9	20,7	15,2	17,1	15,2 <i>f/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>	.. <i>e/</i>

Источник: ЮНКТАД, на основе согласованных протоколов заседаний "Парижского клуба".

Примечания: В 1988 году кредиторы, входящие в "Парижский клуб", утвердили новые льготные меры, направленные на облегчение бремени задолженности стран с низким доходом, известные как "торонтские условия".

*a/* Страны этой группы, по-видимому, станут основными бенефициарами хьюстонских условий, хотя на небольшое число этих стран были распространены торонтские условия.

*b/* Включая задолженность с ранее пересмотренными условиями погашения.

*c/* Исключая Экваториальную Гвинею.

*d/* В связи с множественностью вариантов действий Египта рассчитать периоды консолидации и средние сроки погашения задолженности за 1991 год невозможно.

*e/* В связи с тем, что расширенные торонтские условия предусматривают альтернативные варианты, невозможно рассчитать периоды консолидации и средние сроки погашения для Боливии, Гвинеи, Гондураса, Замбии, Мали, Объединенной Республики Танзании, Сьерра-Леоне, Того, Уганды и Эфиопии за 1992 год; для Бенина, Буркина-Фасо, Вьетнама, Гайаны, Мавритании и Мозамбика за 1993 год; для Камеруна, Кот-д'Ивуара, Нигера, Сенегала, Сьерра-Леоне и Центральноафриканской Республики за 1994 год;

*f/* Исключая Бенин и Никарагуа, на которые были распространены расширенные торонтские условия.

Таблица А. 39. Соглашения с коммерческими банками о пересмотре условий задолженности: все развивающиеся страны, 1983-1995 годы

	1983 год	1984 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1994 год
Количество соглашений	27	26	14	12	19	10	4	5	0	1	1
Сумма пересмотренной задолженности <i>a/</i> (в млрд. долл.)	91,3	23,2	72,7	89,7	79,7	6,8	5,4	-	-	0,2	0,2
Средний период консолидации (в годах)	1,5	2,8	2,8	2,8	4,0	6,5	3,3	7,3	-	4,0	..
Средние условия погашения задолженности											
Срок погашения (в годах)	6	9	11	10	15	19	16	13	-	13	..
Грационный период (в годах)	3	3	4	4	5	7	5	4	-	3	..
Надбавка к ставке ЛИБОР (в процентах)	2,0	1,8	1,5	1,3	1,0	0,8	0,9	0,8	-	0,8	..

Заключенные соглашения об уменьшении объема задолженности и выплат в счет обслуживания долга (в млрд. долл.)

	1990 год				1991 год		1992 год
	Мексика	Филиппины	Коста-Рика	Венесуэла	Уругвай	Филиппины	Нигерия
Уменьшение объема задолженности							
Выкуп долговых обязательств	-	1,3	1,0	1,4	0,5	1,3	3,3
Дисконтные облигации	20,6	-	-	1,8	-	-	-
Уменьшение выплат в счет обслуживания долга	22,4	-	0,5	10,3	0,4	2,6	2,0
Расширенное рефинансирование	4,4	-	-	6,1	0,4	0,5	-
Общий объем пересмотренной задолженности	48,1 <i>b/</i>	1,3	1,5 <i>c/</i>	19,6	1,3	4,4	5,3
Общий объем необходимых финансовых средств,	7,0	0,7	0,2	2,4	0,5	1,2	1,7
из них: собственные ресурсы	1,2	0,05	0,04	0,4	0,3	1,0	1,7
	1993 год		1994 год		1995 год		
	Аргентина	Иордания	Бразилия	Доминиканская Республика	Эквадор		
Уменьшение объема задолженности							
Выкуп долговых обязательств	-	..		0,3			
Дисконтные облигации	6,6	..	4,0	0,5			2,6
Уменьшение выплат в счет обслуживания долга	12,2	..	4,0	0,2			1,9
Расширенное рефинансирование	-	..	4,0	..			..
Общий объем пересмотренной задолженности	27,0 <i>d/</i>	0,9	46,6	1,2			7,4
Общий объем необходимых финансовых средств,	4,0 <i>e/</i>	0,15	4,6	..			..
из них: собственные ресурсы	0,8 <i>e/</i>	0,15	4,6	..			..

Источник: World Debt Tables, 1994-1995 и МВФ.

*a/* Включая задолженность с ранее пересмотренными условиями погашения

*b/* Включая часть (693 млн. долл. США) задолженности, которая не подлежит урегулированию в соответствии с каким-либо из вариантов.

*c/* Просроченные процентные выплаты в размере 114 млн. долл. США были обменены на облигации банками, которые предпочли вариант выкупа.

*d/* Общая сумма включает просроченные процентные платежи в размере 8,3 млрд. долл. США.

*e/* Финансовое предложение, изложенное в World Bank, *Financial Flows to Developing Countries*, January 1993.

/...

IV. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ

Таблица А.40. Мировой спрос на нефть, 1986-1995 годы а/

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>б/</u>
(В млн. баррелей в день)										
Развитые страны с рыночной экономикой	35,4	36,0	37,5	37,8	38,0	38,2	38,9	39,0	39,9	40,4
Северная Америка	18,0	18,5	19,2	19,3	18,9	18,6	18,9	19,2	19,7	19,9
Западная Европа	12,2	12,3	12,8	12,8	13,0	13,4	13,7	13,6	13,7	13,9
Тихоокеанский регион <u>с/</u>	5,2	5,2	5,5	5,7	6,1	6,2	6,3	6,2	6,6	6,5
	11,0	11,1	10,8	10,6	10,1	9,7	8,1	6,8	6,2	5,8
Страны с переходной экономикой										
Восточная Европа	2,0	2,1	1,9	1,8	1,6	1,4	1,2	1,2	1,4	1,4
Бывший Советский Союз <u>д/</u>	9,0	9,0	8,9	8,8	8,5	8,3	6,9	5,6	4,8	4,4
	15,2	15,8	16,6	17,6	18,4	19,1	20,1	21,2	22,1	23,2
Развивающиеся страны										
Латинская Америка	4,7	4,8	4,9	5,0	5,1	5,3	5,4	5,6	5,7	5,8
Африка	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2
Западная Азия	2,9	3,0	3,0	3,3	3,5	3,4	3,6	3,8	3,9	4,2
Южная и Восточная Азия	3,8	4,0	4,5	4,9	5,5	5,9	6,4	6,8	7,3	7,7
Китай <u>д/</u>	2,0	2,1	2,2	2,4	2,3	2,5	2,7	2,9	3,1	3,3
Весь мир <u>е/</u>	61,6	62,9	64,9	66,0	66,5	66,9	67,1	67,0	68,2	69,4

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания International Energy Agency, Monthly Oil Market Report, различные выпуски.

а/ Включая поставки с нефтеперерабатывающих предприятий/нефтехранилищ, бункерное топливо, нефтезаводское топливо и масла с присадками.

б/ Оценка.

с/ Австралия, Новая Зеландия и Япония.

д/ На основе оценок фактического внутреннего спроса, рассчитанных на базе официальных данных о добыче/производстве и квартальных данных о торговле.

е/ Табличные данные могут не давать в сумме итоговых показателей из-за округления величин.

Таблица А. 41. Мировая добыча сырой нефти, 1970-1994 годы

	1970 год	1980 год	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1993 год	1994 год	Изменения в процентах, 1985 и 1994 годы
(В млн. баррелей в день)											
Развитые страны с рыночной экономикой	11,24	12,60	14,36	14,25	14,20	14,12	13,50	13,27	13,72	14,48	0,8
Страны с переходной экономикой	7,42	12,40	12,24	12,62	12,79	12,81	12,54	11,74	8,10	7,28	-40,5
Развивающиеся страны	26,84	34,58	26,60	29,12	28,76	31,47	33,35	35,3	37,80	38,65	45,3
Страны - члены ОПЕК	3,53	7,98	10,81	10,97	11,35	11,76	11,94	12,37	13,11	13,71	26,8
Развивающиеся страны, не входящие в ОПЕК	23,31	26,60	15,79	18,11	17,41	19,72	21,42	22,92	24,69	24,94	
Весь мир	45,50	59,58	53,20	55,99	55,75	58,40	59,39	60,31	59,62	60,41	13,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе Oil and Gas Journal, различные выпуски.

Таблица А. 42. Добыча сырой нефти в странах ОПЕК, 1994 год

	Янв.	Фев.	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.
(В тыс. баррелей в день)												
Алжир	740	745	760	750	750	750	745	740	745	750	750	750
Габон	300	300	295	320	330	330	330	330	330	340	340	340
Индонезия	1 280	1 300	1 310	1 310	1 320	1 320	1 330	1 330	1 330	1 350	1 340	1 330
Иран (Исламская Республика)	3 530	3 475	3 715	3 430	3 535	3 730	3 510	3 580	3 615	3 490	3 700	3 685
Ирак	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	540	540
Кувейт а/	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Ливийская Арабская Джамахирия	1 370	1 390	1 400	1 400	1 385	1 395	1 400	1 400	1 380	1 380	1 400	1 400
Нигерия	2 000	2 000	2 000	1 920	1 920	1 930	1 780	1 470	1 820	1 920	1 860	1 900
Катар	400	400	400	400	400	400	400	400	400	360	400	400
Саудовская Аравия а/	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Объединенные Арабские Эмираты	2 160	2 200	2 160	2 160	2 160	2 215	2 215	2 200	2 160	2 160	2 180	2 195
Венесуэла	2 360	2 450	2 450	2 450	2 460	2 450	2 450	2 500	2 500	2 500	2 450	2 450
Итого	24 640	24 760	24 990	24 640	24 760	25 020	24 690	24 450	24 780	24 750	24 960	24 990

Источник: Middle East Economic Survey, 18 January 1995.

а/ Включая добычу нефти в своем секторе нейтральной зоны.

Таблица А. 43. Стоимостной объем экспорта нефти стран - членов ОПЕК,  
1970-1994 годы а/

(В млн. долл. США)

	1970 год	1980 год	1985 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>б/</u>
Алжир	681	12 647	9 170	4 988	7 000	8 854	9 590	8 167	7 980	7 600
Габон	62	1 745	1 629	779	1 200	1 967	1 740	1 712	1 506	1 450
Индонезия	446	12 850	7 670	5 189	6 059	6 481	5 745	6 200	5 283	4 700
Иран (Исламская Республика)	2 358	13 286	15 590	9 210	10 809	16 700	15 280	15 700	14 241	13 000
Ирак	788	26 296	10 685	10 952	14 500	9 463	380	326	364	-
Кувейт	1 596	17 678	9 817	6 391	9 306	5 536	1 400	6 220	9 986	10 000
Ливийская Арабская Джамахирия	2 356	21 378	9 962	5 169	7 500	9 800	10 025	9 200	7 607	7 000
Нигерия	716	25 290	12 353	6 267	7 470	13 200	12 150	11 690	11 024	9 500
Катар	227	5 406	3 068	1 709	1 955	2 960	2 187	3 200	2 594	2 500
Саудовская Аравия	2 418	105 813	24 180	20 206	24 096	40 128	43 656	47 560	41 353	38 000
Объединенные Арабские Эмираты	523	19 558	11 842	7 352	11 300	15 600	14 765	14 490	13 546	12 500
Венесуэла	2 371	17 562	12 956	8 158	10 001	13 953	12 305	11 782	10 565	9 800
Итого	14 541	279 309	128 922	86 366	111 196	144 642	129 223	136 247	126 049	116 050

Источник: ОПЕК Annual Statistical Bulletin, различные выпуски.

а/ Включая экспорт нефтепродуктов в соответствующих случаях. Данные по некоторым странам могут включать экспорт конденсата. Начиная с 1980 года данные по Саудовской Аравии не включают продукты сжижения природного газа.

б/ Предварительная оценка ООН/ДЭСИАП.

-----