联合国

经济及社会理事会

Distr.
GENERAL

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

1995 年实务会议

1995 年 6 月 26 日至 7 月 28 日，日内瓦

1995 年世界经济和社会概览

95-12968

前　言

本版《世界经济和社会概览》表明有两种经济和社会现实并存。

在这全球经济状况比较健康的时候，许多地区都日益繁荣，并显示出有能力实现持续增长。与此同时，对许多世界公民而言，这是一个艰难困苦的时代，而且前面似乎还会有更大的苦难。

在这个各国经济紧密相连的世界里，这种不平衡现象威胁到发达国家和发展中国家的长期福利。国际社会有能力也有义务通过联合国改变这种状况。

近年来全球性会议的连续举行，使我们得以对全球的发展怀有新的梦想，并确定我们为实现这一梦想所能采取的步骤。迫切需要国际社会作出承诺，沿着它所规划的道路前进。拖延只能使得更难采取补救办法并在采取补救办法时付出更高的代价。

作为重要资料的权威性来源，本《概览》是一份主要的参考文件。但是，通过审查全球经济和社会状况，它也就我们的优先事项和我们对未来的承诺提出了一些重要的问题。我希望本《概览》能有助于就我们的政策进行富有远见卓识和范围广泛的辩论，并有助于人们更清楚地了解我们如何才能为未来建立一个更加美好和公平的世界。

秘书长　布特罗斯·布特罗斯－加利

目　录

页次

前言 …… i

说明 …… 1

第一章　联合国对1995年世界经济的瞻望 …… 1

世界产出的增长及国家政策内容的改变 …… 1

国际发展政策的新方向 …… 5

第一部分　世界经济状况

第二章　目前世界各经济体的情况 …… 8

发达的市场经济国家开始扩张 …… 8

转型经济国家的转折点 …… 16

发展中国家：充满活力的、易受伤害的和力量较弱的发展中国家 …… 28

第三章　国际经济 …… 39

世界贸易活跃 …… 39

投资和资金的净转移 …… 49

第二部分　对政策的看法

第四章　工业化国家宏观政策的局限性 …… 60

财政政策能够起到的作用和不能够起到的作用 …… 60

货币政策能够起到的作用和不能够起到的作用 …… 72

第五章　发展中国家根据具体情况制定经济政策 …… 80

调整只是非洲的必要条件 …… 86

拉丁美洲和加勒比地区稳定化的“不平坦之路” …… 94

变革之风吹遍亚洲 …… 105

第六章　转型经济国家中新政策集中注意企业 …… 117

转变模式及其微观经济方面…… 118
所有权和效率：企业的行为如何…… 129
第七章 正在变化的国际发展合作方向…… 139
在多边贸易谈判乌拉圭回合后促进发展的贸易政策…… 140

第三部分 经济和社会变革的某些方面

第八章 1980 年代出现的主要人口趋势 …… 188
世界人口增长…… 188
生育率下降…… 193
艾滋病和死亡率…… 194
转型经济国家状况…… 195
第九章 妇女的社会经济地位…… 197
教育和培训…… 197
工作、劳动力参与率和就业…… 203
第十章 技术、石油输出国组织和原油供应…… 211
目前世界石油市场的特征…… 211
技术进步的重要性…… 215
2010 年会有足够的石油吗？ …… 224
第十一章 “新”制成品的国际贸易…… 229
贸易趋势…… 229
引起新产品贸易增长的因素…… 236
结论…… 238
第十二章 发展中和转型经济国家债务的新纪元次级市场…… 239
1980 年代的次级市场 …… 239
1990 年代的次级市场 …… 241
新次级市场中的价格…… 242

第四部分 补充报告

第十三章 评估冷战结束带来的和平红利…… 249

和平红利的历史背景…… 249
军费开支的最近趋势…… 253
把军费开支削减额作为衡量和平红利的尺度…… 259
和平红利的预算分配…… 263
确定分配和平红利的效应模型…… 271
发达市场经济国家与转型经济国家在军转民方式上的区别…… 279
军转民取得成功的条件…… 290
一项成功转产战略的组成部分…… 295
结论…… 301
第十四章 不断变化的生产方法的某些原因和后果…… 304
今天的劳动力和技术：新时代的黎明？…… 305
比较动态：日本、美国和西欧…… 319
劳工与技术：两大工业的变化…… 337
结论和建议…… 357
第十五章 社会保障政策方面的现存问题…… 360
导言…… 360
什么是社会保障？…… 361
收入转移的来源…… 364
受抚养人口数目增加…… 372
社会保障计划的制定…… 373
发展中国家中社会保障计划的推广…… 374
市场与政府…… 384
结论…… 386

附件：

统计表…… 388

方框

二．1. 一个卢布值多少？…… 24

七．1. 欧洲联盟是农业的堡垒吗？ …… 149
七．2. 在非洲发动绿色革命的时候到了吗？ …… 179
十三．1. 测定和平红利 …… 259
十三．2. 苏联国防工业部门 …… 282
十三．3. 苏联及俄罗斯联邦军转民过程的各个阶段 …… 285
十三．4. 俄罗斯联邦国防工业中的合资企业 …… 296
十四．1. 生产率：定义和衡量问题 …… 306
十四．2. 福特的世界汽车概念 …… 340
十四．3. CD—ROM 上的电话簿 …… 353
十五．1. 智利改革的重大意义 …… 381

表

一．1. 1981 年至 1996 年世界产出的增长 …… 2
二．1. 1993—1994 年七个主要工业化国家的主要经济指标 …… 10
二．2. 1990—1994 年中欧和东欧的失业、通货膨胀和工资增长 …… 17
二．3. 1993—1994 年独立国家联合体的经济指标 …… 22
二．4. 1981—1995 年发展中国家国内生产总值增长率 …… 29
二．5. 法朗区国家的经济指标 …… 34
三．1. 1984—1994 年发展中国家的资金转移 …… 51
六．1. 转型经济国家经济转变的速度 …… 118
七．1. 多边贸易谈判乌拉圭回合所给予发展中国家的“特别和差别”待遇 …… 142
七．2. 乌拉圭回合有关从发展中国家进口的某些产品类别平均关税降低率 …… 147
八．1. 1950—2045 年世界人口规模与增长 …… 189
八．2. 1992 年和 1994 年预测的世界人口增长率比较 …… 191
八．3. 1980—1995 年生育率的水平及变化 …… 193
八．4. 1985—2005 年为撒哈拉以南非洲国家预测的有艾滋病和无艾滋病

的人口规模…… 195
九.1. 1980年和1995年成人文盲率 …… 198
九.2. 1980年和1990年与每100名学龄人口相对的中小学入学人数 …… 201
九.3. 1980年和1990年女性中小学合计入学率比男性高或与其相等的国家数目…… 202
九.4. 1970年和1990年高等院校入学人数中与每100名男子相对的妇女人数…… 202
九.5. 1970年和1990年妇女在成年劳动力中所占的份额 …… 203
九.6. 1970年、1980年和1990年成年女性的经济活动参与率 …… 205
九.7. 1994年按行业部门分列的男女劳动力的分布情况…… 206
九.8. 1990年妇女在主要职业类别中所占的份额…… 207
九.9. 1990年按所教大中小学分列的女教师…… 208
九.10. 某些国家从事非正规部门工作的男女非农业劳动力的比重 …… 210
十.1. 1979年和1994年世界已探明的石油储量 …… 214
十.2. 不同地理区域的估计石油生产能力和生产成本 …… 220
十.3. 1990年代石油工业的目标…… 225
十.4. 1970—1994年一些国家的人均石油消费量…… 228
十一.1. 1980—1993年“新”产品出口总额的趋势…… 230
十一.2. 1980—1993年发展中国家在新产品出口总额中所占的份额…… 232
十一.3. 1980—1993年某些国家和国家集团的新产品在制成品出口中所占的份额…… 233
十一.4. 1986—1993年按来源和目的地分列的新产品出口的年平均增长率…… 234
十一.5. 1985—1993年按来源和目的地分列的新产品出口的地理分布…… 235
十二.1. 1993—1995年发展中国家债务的次级市场递价…… 244
十三.1. 1983—1993年军费开支与国民生产总值和中央政府开支的比率…… 254
十三.2. 1981—1991年世界军费开支的分布与增长…… 255
十三.3. 武装力量及其装备规模指数 …… 256

十三．4. 1985－1990 年中央政府国防开支和非国防开支在国内生产总值中所占百分比的变化…… 265
十三．5. 1985－1990 年国防开支和预算在国内生产总值中所占百分比的变化…… 266
十三．6. 1980－1985 年中央政府国防开支与社会部门开支的变化…… 269
十三．7. 1985 年至可获取资料的最近一年中央政府国防开支和社会部门开支变化…… 270
十四．1. 1961－1992 年七国集团国家劳动、资本和全面要素生产率的增长…… 310
十四．2. 1869－1989 年间美国利润率、资本生产率、实际工资、劳动生产率和资本-劳动比率的年平均增长率 …… 314
十四．3. 七国集团国家失业率、每个职工全部补助金实际增长率及全日制工人的工资不等…… 318
十五．1. 社会保障支付款项类别 …… 363
十五．2. 受抚养人口收入保障的来源 …… 365
十五．3. 按主要地区和区域分列的受抚养人口比例的估计与预测 …… 371
十五．4. 某些发展中国家 1980、1985 和 1990 年社会保障基金逆差/顺差总额占国内生产总值比例…… 380

图

二．1. 1980－1995 年工业化国家国内生产总值增长率的统计特征…… 9
二．2. 1989－1994 年七个主要经济体的商业信心 …… 13
三．1. 1981－1996 年世界产出和贸易的增长 …… 39
三．2. 1980－1994 年发展中国家非燃料商品出口价格 …… 43
三．3. 1988－1994 年石油组织原油一篮子平均现货价格 …… 47
三．4. 1972－1994 年石油价格和石油组织的石油出口收益 …… 48
三．5. 1980－1995 年产出中的投资份额 …… 50
四．1. 1960－1994 年七大工业化国家的政府债务 …… 65

七．1. 1980—1994 年财政资源向进口资本的发展中国家转移净值：官方资源和总转移…… 164
七．2. 1974—1993 年发展援助委员会成员国的官方发展援助…… 166
八．1. 1992 年和 1994 年预见的世界人口随时间而增长情况 …… 190
八．2. 1951—2050 年较发达区域和欠发达区域的人口增长…… 192
九．1. 1990 年女性文盲率与男性文盲率的对比…… 199
九．2. 某些国家按年龄组分列的女性文盲率 …… 200
九．3. 1980 年和 1990 年制造业中妇女工资占男子工资的比例 …… 209
十．1. 1985—1993 年美国油田的生产成本…… 216
十．2. 1983—1990 年每口新井增加的石油储量…… 218
十．3. 世界石油供应量曲线 …… 221
十．4. 1994 年和 2010 年的世界石油需求量 …… 227
十二．1. 1986—1995 年阿根廷、墨西哥和菲律宾的银行债务和布雷迪债券的次级市场递价…… 243
十二．2. 1994 年 11 月—1995 年 2 月几种布雷迪平价债券与国库券的拆除差幅…… 247
十三．1. 美国：国防开支在联邦开支和国内生产总值中所占的比例，1940—1994 年…… 262
十三．2. 多边裁军对世界国民生产总值和贸易增长的影响 …… 276
十三．3. 多边裁军对贸易平衡的影响 …… 277
十四．1. 1970—1992 年 17 个发达国家按工业技术类型划分的制造业中就业情况…… 307
十四．2. 1965—1992 年法国、德国、日本和美国每 100。劳动力中研究与开发科学家及工程师总数…… 308
十四．3. 1970—1993 年美国商业银行的劳动生产率、产出和就业…… 313
十四．4. 1970—1993 年日本、美国和西欧工会会员在劳动力中所占百分比…… 330
十四．5. 汽车装配厂：生产率 …… 345

十四．6. 汽车装配厂：质量 …… 346
十五．1. 特定国家妇女 60 岁时的预期寿命 …… 369
十五．2. 特定国家男子 60 岁时的预期寿命 …… 370
十五．3. 1990/1991 年发展中国家纳入老龄养恤金计划范围的
参加经济活动人口比例 …… 375

说　明

本报告内各表使用下列符号：

两点（..）表示没有数据或无法得到单独的数据。

破折号（—）表示数量为零或可略而不计。

连接号（-）表示该项不适用。

负号（—）除另有说明外，表示亏损或减少。

圆点（.）用来表示小数点。

年份之间的斜线（/）表示作物年度或财政年度，例如1990/91。

使用（-）连接的年份表示这两个年份内的全部期间并包括始末两年在内，例如1990－1991。

“吨”表示公吨，“元”（$）表示美元，除非另有说明。

年的增长率或年变化率，除另有说明外，表示年复合率。1995年和1996年的增长率预测数在多数情况下四舍五入，取最接近的百分之零点五。

由于四舍五入，表内各分项的数字和百分数的和并不一定与总数相等。

报告内使用下列简称：

ACP	非洲、加勒比和太平洋（集团）国家
CAP	（欧洲联盟的）共同农业政策
CFA	非洲金融共同体
CGIAR	国际农业研究问题协商小组
CIS	独立国家联合体
COMTRADE	对外贸易统计数据库
DAC	（经合发组织）发展援助委员会
DSB	多边贸易谈判乌拉圭回合的）解决争端机构
EAP	加强的利用机会政策（国际货币基金组织）
EBRD	欧洲复兴开发银行
EC	欧洲共同体

ECE	欧洲经济委员会
ECLAC	拉丁美洲和加勒比经济委员会
ECU	欧洲货币单位
EDF	欧洲发展基金
EMS	欧洲货币体系
EMU	经济和货币联盟
ERM	汇率机制
ESAF	加强的结构调整贷款（办法）（国际货币基金组织）
EU	欧洲联盟
Eurostat	欧洲联盟统计局
FAO	联合国粮食及农业组织
G－7 Countries	七大工业化国家
GATS	服务贸易总协定（乌拉圭回合最后文件）
GATT	关税及贸易总协定
GDP	国内生产总值
GIS	地理信息系统
GNP	国民生产总值
GSP	普遍优惠制
HIV/AIDS	人体免疫机能丧失病毒/后天免疫机能丧失综合症
IARCs	国际农业研究中心
ICP	国际比较方案
IDA	国际开发协会
IEA	国际能源机构
ILO	国际劳工组织
IMF	国际货币基金组织
INTRASTAT	欧洲联盟内部贸易数据收集制度

IRRI	国际水稻研究所
mbd	百万桶/日
MERCOSUR	南锥体共同市场
MFA	多种纤维协定
MFN	最惠国
NATO	北大西洋公约组织
NIES	新近工业化经济体
NNP	国民生产净值
OCR	光符识别
ODA	官方发展援助
ODI	海外发展研究所
OECD	经济合作与发展组织
OPEC	石油输出国组织
PPP	购买力平价
project LINK	计量经济模式设计者国际研究组（总部设在联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部）
SAF	结构调整贷款（办法）
SDRs	特别提款权（货币基金组织）
SFF	补充贷款（货币基金组织）
SITC	国际贸易标准分类
SOE	国有企业
TFP	全面要素生产力
TPRM	（乌拉圭回合的）贸易政策审查机制
TRIMs	与贸易有关的投资措施
TRIPs	与贸易有关的智力产权
TRPM	贸易政策审查机制
UEMOA	西非经济和货币联盟
UN/DESIPA	联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部

UNCTAD	联合国贸易和发展会议
UNDP	联合国开发计划署
UNICEF	联合国儿童基金会
UNIDIR	联合国裁军研究所
UNU	联合国大学
VAT	增值税
WTO	世界贸易组织

本出版物内所使用的名称和材料的编写方式，并不意味着联合国秘书处对于任何国家、领土、城市或地区或其当局的法律地位，或者对其边界或界线的划分，表示任何意见。

本报告内所用“国家”一词，在适当的情况下也表示领土或地区。

为了分析的目的，本报告使用了下列国家分类：

发达的市场经济国家：

北美洲、南欧和西欧（不包括塞浦路斯、马耳他和前南斯拉夫）、澳大利亚、日本、新西兰。

主要发达市场经济国家（或称七国集团）：

加拿大、法国、德国、意大利、日本、大不列颠及北爱尔兰联合王国、美利坚合众国。

转型经济国家：

阿尔巴尼亚、保加利亚、捷克共和国、匈牙利、波兰、罗马尼亚、斯洛伐克和前苏联，包括波罗的海各共和国和独立国家联合体（独联体）。

发展中国家：

拉丁美洲和加勒比、非洲、亚洲和太平洋（不包括澳大利亚、日本和新西兰）、塞浦路斯、马耳他、前南斯拉夫。在某些分析中，中国已单列。

南亚和东亚：

除另有说明外，指南亚、东南亚和东亚，不包括中国。

地中海：

塞浦路斯、马耳他、土耳其、前南斯拉夫。

西亚：

巴林、伊朗（伊斯兰共和国）、伊拉克、以色列、约旦、科威特、黎巴嫩、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯、阿拉伯叙利亚共和国、阿拉伯联合酋长国、也门。

为了进行具体分析，本报告将发展中国家再分成下列种类：

资本盈余国（或顺差能源输出国）：

文莱达鲁萨兰国、伊朗（伊斯兰共和国）、伊拉克、科威特、阿拉伯利比亚民众国、卡塔尔、沙特阿拉伯、阿拉伯联合酋长国。

逆差国家（或资本输入国）分为下列两小类：

其他能源净输出国（或逆差能源输出国）：

阿尔及利亚、安哥拉、巴林、玻利维亚、喀麦隆、哥伦比亚、刚果、厄瓜多尔、埃及、加蓬、印度尼西亚、马来西亚、墨西哥、尼日利亚、阿曼、巴布亚新几内亚、秘鲁、阿拉伯叙利亚共和国、特立尼达和多巴哥、突尼斯、委内瑞拉、越南、也门。

能源净输入国：

所有其他发展中国家。

其他类别：

十五个负债沉重国家：

阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、科特迪瓦、厄瓜多尔、墨西哥、摩洛哥、尼日利亚、秘鲁、菲律宾、乌拉圭、委内瑞拉、前南斯拉夫。

最不发达国家。（48 个国家）：

阿富汗、安哥拉、孟加拉国、贝宁、不丹、布基纳法索、布隆迪、柬埔寨、佛得角、中非共和国、乍得、科摩罗、吉布提、赤道几内亚、厄立特里亚、埃塞俄比亚、冈比亚、几内亚、几内亚比绍、海地、基里巴斯、老挝人民民主共和国、莱索托、利比里亚、马达加斯加、马拉维、马尔代夫、马里、毛里塔尼亚、莫桑比克、缅甸、尼泊尔、尼日尔、卢旺达、萨摩亚、圣多美和普林西比、塞拉利昂、所罗门群岛、索马里、苏丹、多哥、图瓦卢、乌干达、坦桑尼亚联合共和国、瓦努阿图、也门、扎伊尔、赞比亚。

撒哈拉以南非洲地区：

非洲大陆及邻近岛屿，不包括尼日利亚、北非（阿尔及利亚、埃及、阿拉伯利比

亚民众国、摩洛哥和突尼斯）、南非。

文内或表内的所有国家类别名称完全是为了便于进行统计或分析，不一定是对某一国家或地区在发展过程中所达到的阶段作出的判断。

第一章

联合国对1995年世界经济的瞻望

全球经济处于多年来最强劲的状况。全世界总产出——从而总收入——的增长速度是1990年代最快的，但尚未快到预示要爆发高通货膨胀的程度。至少15年以来极大多数国家的人均实际产出一直在增长，尽管还有不少国家的人均产出仍然停滞不前或在下降。那些国家局势改善的前景在很大程度上——虽然不是完全地——要靠那些国家本身的政策设计以及政策的选择。

然而在全球经济形势以及在短期展望方面有一些需要国际社会密切监测的因素，而关于这些因素可以提出一些问题来进行审议。问题之一是评价一下因金融市场的发展、不同规模的国际一体化以及政治因素等而产生的对宏观经济政策的利用及有效性的抑制因素。另一个也许对联合国的讨论尤为重要的问题是，似乎在政策方面出现了发达国家与发展中国家进行国际合作的新方向。按照这一趋向，各国政府都认为自己处于在表面上更为平等的地位，尽管这个方向也许同全球对消灭贫困的关注并不完全一致。

世界产出的增长及国家政策内容的改变

世界经济似乎已达到产出每年约增长3%[1] 的“经济巡行速度”。从目前看，这一速度似乎还可以持续下去。各类经济增长的起落是有周期性的，今后可能还会继续如此。但各经济大国决策者的努力一直是试图延长上升时期，即使让它进行得慢一点。迄今为止，这一战略是奏效的，而且预计至少到1996年还持续有效。(见表一.1)

---

[1] 此处世界产出及其增长按1988年国家价格及汇率计算（作某些方面的调整），不同于现在国际货币基金组织某些出版物中使用的计量方法，而在那种计量方法中，被称为“购买力平价”的单一价格运用于所有国家。按照那种方法，世界产出增长率每年将接近4%。(详情见统计附件引言)。

表一.1　1981年至1996年世界产出的增长

（年百分比的变化）

	1981—1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]	1996[b]
全世界	2.8	0.4	0.7	1.0	2.6	2 3/4	3 1/4
发达的市场经济国家	2.8	0.8	1.5	1.0	2.9	2 3/4	3
转型经济国家[c]	2.0	-8.8	-15.5	-8.6	-9.9	-6	2 3/4
发展中经济国家	3.1	3.4	4.9	5.0	5.4	5	5
备忘项：							
人均产出下降或停滞的国家数	48	58	62	76	48	41	..
抽样国家数	122	122	136	137	137	137	..

资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部。

[a] 初步估计。

[b] 根据LINK项目部分材料预测。

[c] 根据所报道的国内生产总值，国内生产总值对有些国家的经济活动，越来越估计不足。

虽然产出的增长幅度不是很大——约为相当于1980年代平均增长率，增长情况却异乎寻常地普遍。1995年预计将有不到三分之一的国家（30%）的人均产出不增加或下降，而1993年的相应数字是一半以上（55%）。[2]

发达市场经济国家的增长及宏观经济政策问题

几乎占世界产出四分之三的发达的市场经济国家已从1990年代初的衰退期中摆脱。某些个别国家，尤其是大不列颠及北爱尔兰联合王国和美利坚合众国衰退期一般来说没有以前几个周期那么长、那么严峻，它们的复苏期也是相对地逐步出现的（见表A.2）。另一方面，在日本，它缓慢的增长率以前被认为是"衰退"，这一周期使它的产出实际下降了，而且回升又极为缓慢。1993年衰退袭击了欧洲大陆，而且尽管两年来产出有了恢复，但遗留下来的两位数字的失业率仍是人们关注的一大问

[2] 在表一.1.所示前期和后期国家数目的差别主要是因为苏联的瓦解。除去苏维埃社会主义共和国联盟的继承国，1995年的国内生产总值人均数，在121个国家中，下降或不增长的国家不到30个。

题。

的确，当前复苏期的一大问题是失业率下降缓慢。预计1995年的失业率平均为整个工业化经济体劳动力的7.5%，比起1993和1994年的失业高峰期（见表A.6）并没有明显的降低。正如3月份哥本哈根国家和政府首脑会议强调的，这是一个很重要的社会和经济问题。[3] 这也给予执行宏观经济政策的管理人一种沉重的政治压力，即使只会暂时增加总的就业人数，也要他们冒着高通货膨胀的风险去提高总需求的增长。而解决办法却似乎主要在于在人力资本的开发、规章制度的改革以及基础设施的投资等方面作出更大的努力。[4]

当前宏观经济政策的主要目的在于严格控制复苏以抑制通货膨胀，同时利用复苏期作为减少财政赤字结构性构成部分的契机。决策者认为他们正处于一个较新的环境中，在这一环境中，对金融市场信任处于高度优先地位，（因为大量的资金可能很快从一个市场流向另一个市场并流出国境），宏观经济政策的传统方法不如过去那样举足轻重（见第四章）。

在有些国家，特别是美国，对政府赤字的担忧主要涉及长期性的动态过程，而而发达市场经济国家中，当前形势相对说来是令人羡慕的，就是说，政府总的赤字（综合了各级政府的赤字，并较好地反映了公共部分的借贷需求）已降为1994年国内生产总值的2%。（见表A.8）。在七个工业化经济大国中，只有日本有较小的赤字，正如日本政府今年4月曾宣布的那样，这是该国政府进一步通过财政刺激的推动经济的微弱复苏的一个措施。另外，统一预算仍是一个特别值得注意的问题。特别是在欧洲联盟，多数国家尚未接近达到与马斯特里赫特条约相联系的政策协调的目标。

转型经济国家形势改善的迹象

虽然表一.1的数字表明从计划经济向市场经济转型国家年总产值在1996年前

---

[3] 见“1995年3月6日至12日哥本哈根社会发展问题世界首脑会议报告”（A/CONF.166/9）第一章，决议1，附件一及二。

[4] 全球经济的就业问题是《1994年世界经济和社会概览》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.C.1）第六章的中心问题。

不会开始增长，转型经济国家的形势仍可看作是令人鼓舞的。首先，有关某些国家的资料透露，所有中欧及东欧转型经济国家以及波罗的海诸国已从1994年开始走出了到处与转型过程早期相伴随的经济萧条（见表A.3）。然而复苏则很缓慢，社会和经济的混乱状况，尤其是居高不下的失业率还很严重。确实，波兰经济的增长已进入第四年，但尚需达到其1989年，即刚开辟要迅速过渡机会的那一年的产出水平。

其次，有关一些转型经济国家，尤其是前苏联的继承国的资料被认为偏低，因为不易充分掌握小型企业众多的非国有部门的活动（见统计材料附件引言）。俄罗斯联邦的国内生产总值甚至很有可能已在上升中，虽然目前还不能证实。

第三，即使产出的增长姗姗来迟，已在进行中的改革很可能提高所生产的很多产品的质量。同样，在宏观经济政策方面，总的来说，通货膨胀的幅度是在下降，调整预算的中心向稳定政策方面转变这点已被广泛接受。实际上，决策者的注意重点已在转向面向市场的改革的微观经济及体制结构方面的问题，因为供应稳定化和调整的反应出乎意料地缓慢（见第六章）。

发展中经济国家的经济增长及政策管理

发展中国家内生产总值的增长率已连续第四年达到5%，预计1996年将是第五年。这确实是个很重要的趋势，尤其是对照1980年代每年平均增长3%这一数字就更是如此。不幸的是，不是所有的国家都是每年增长5%。统计数字是加权平均数，它综合发展中国家材料的方式是使其结果相当于所有发展中国家等于一个国家的情况。

如同过去几年一样，迅速发展的经济集中在亚洲。预期1995年增长速度最高的15个发展中国家按递降次序排列为：中国、越南、新加坡、泰国、马来西亚、大韩民国、印度尼西亚、中国台湾省、巴布亚新几内亚、缅甸、斯里兰卡、突尼斯、乌干达、印度和菲律宾。预测增长率从10%到5.8%不等。与此形成对比的是，经济增长比较缓慢的发展中国家集中在数目不成比例的非洲国家。

然而，非洲的经济形势还是有改善的，尽管改善的速度不快、幅度也不大。撒哈拉以南非洲各国的国内生产总值1994年第一次连续两年有所增长[5]；但这些国家

[5] 这里划定的范围未包括尼日利亚和南非，否则会埋没经济小国的数据。

的人口增长却更快。今年的人均产出可能会有增加，但最好情况也是略有增加。

然而非洲有些国家因调整了计划，已出现经济开始增长的结果。例如，包括加纳、毛里求斯、突尼斯、及乌干达等国在内的国家的国内生产总值已一连几年有大幅度增长。还有，1994 年非洲金融共同体法郎贬值以后，科特迪瓦的经济开始增长了；这个国家在此以前经济萎缩已连续 7 年。但持续的高增长率都属例外情况。鉴于非洲的经济状况继续令人失望，经济及社会理事会已于 1995 年 7 月决定其“高级部门将注意力集中于非洲的发展问题（第 1995/203 号决定）。

社会发展问题世界首脑会议使国际社会承诺减少贫困现象，将全体人民都纳入经济主流，并如上文所述减少失业人数。非洲的形势突出说明了任务的艰巨，但亚洲、拉丁美洲以及加勒比地区也存在着极度贫困的情况。要使贫困国家脱贫取得重大进展需要在经济上有迅速而持续的增长；经济增长并不是一个足够的条件，但却是一个必要的条件。

如何进行恰当的经济调整并恢复经济增长是 15 年来、如果不是更长时间国际论坛进行辩论的主要焦点。当前关于调整的思想更多地强调在对当地经济的知识掌握得最多时，国爱主动设计调整方案的重要性，并更多强调适当安排政策措施顺序的重要性。制定针对意外情况的政策也是注意的焦点问题，这强调根据国际形势的变化灵活执行方案的重要性以及设计政策的所谓“途径相依性”（见第五章）。

1994 年末墨西哥发生汇率危机以及这金融冲击波及拉丁美洲之后，人们就非常关注如何适当地及时修改政策的问题。结果，拉丁美洲在其 1980 年代“失去的十年”之后终于好转的经济增长率在 1995 年急剧下降至 1994 年的一半。（见表 A. 4）。债权国政府以及包括在危机以后损失大笔资金的投资者在内的金融界提出，对国内政策更好地进行国际监督是否可以避免今后的危机。这是一个有关信息、分析以及制定政策的政治问题。这是一个似乎尚无明确答案的复杂问题。

国际发展政策的新方向

有关加强监督国家宏观经济政策的思想的一种不确定性在于要了解这种监督究竟是否谋求在不平等关系（条件限制）或均等（政策协调）的模式下进行。发展中国家在国际经济和金融关系中正日益谋求并受到接近后一种模式的待遇（见第七章）。

这个问题，举例说，可以从许多发展中国家更加积极地参加最近举行的乌拉圭回合这一多边贸易谈判中看出来，更不待说参加关税及贸易总协定即现在的世界贸易组织的国家数目已大大增加了。在这个过程中，发展中国家丧失了一些他们在贸易领域享受到的“特别和差别”待遇，但却获得了贸易上更多受规章制约的待遇以及更大的对多边贸易政策的影响。

在国际金融方面，可以从一些工业化国家正在改变其外援方案的态度上看到贸易方面减少“特别和差别”待遇的必然结果。这一点通常被称为“援助疲劳症”，它对于获得官方发展援助方面有非常不利的影响。援助疲劳症并不适用于一切形式的官方发展援助，当然不会适用于人道主义的紧急援助。这种紧急援助在捐助国一般会找到广泛而普遍的支持，只要人民深信这种援助能确实用于急需的人。但是援助疲劳症似乎反映了对国家、捐助者和受援者广泛经济能力的普遍期望降低了。

这些发展说明官方发展援助的前途可能在于一种新的援助模式。这种模式就是国际方案和项目越来越集中注意具体的、国际上共同关注的问题，并且是共同从事的活动的一部分。不论这种努力是为改善发展中国家防治艾滋病的公共卫生设施，是环境方面的方案，还是有助于非洲开展一场绿色革命进行种子新品种的研究，这一新模式的开端就是与某一问题有关的所有国家既有所贡献，又对解决问题有利害关系。不是说所有国家都会把钱拿来，而是所有国家都应有所贡献。

这样一种新方针将同当前关于经济行为者的职责与责任的思想相一致，并同为解决国家一级面临的经济社会问题所采取的方针相类似。然而，这不大可能是解决国际社会中日益处于社会边缘的人民、特别是贫困者的问题的有效模式。实际上，哥本哈根的社会发展问题世界首脑会议已强调问题的严重性，并提请国际社会处理。[6]

---

[6] 见“社会发展问题世界首脑会议报告”。

第一部分　世界经济状况

第二章

目前世界各经济体的情况

从短期经济动态看，当前是世界经济最近几年中最有利时期之一，尽管不是没有严重的问题。工业化经济国家已走出最近的衰退，正处于其商业周期的扩大阶段，而通货膨胀仍相对处于控制之下，各国政府正集中力量进行预算整顿。尽管如此人们对有些国家的复苏力度和这种复苏在减少失业中所起的有限影响，仍有忧虑。

在从中央计划向市场体制转型的国家中，有越来越多的国家表现出从经济萎缩走向经济复苏，已转危为安的明显迹象，而对经济改革方案的一致意见也更普遍。但是，经济和社会状况仍然很困难，失业率仍然过分地高，大多数国家的通货膨胀也如此。

与此同时，发展中国家似乎已达到令人鼓舞的状况，其中不仅自 1992 年以来平均经济增长速度保持在较高的增长率上，而且制止通货膨胀的努力已带来了成果。甚至在经济一直困难重重增长缓慢的非洲，产量的增长速度也开始加快，预计本十年人均产量在 1995 年第一次不会下降。当然，这很难称得上是对非洲经济的乐观估计，而拉丁美洲在 1995 年正经历着它在最近几年中曾得到的不稳定的国际证券投资流入量的紧缩方面。

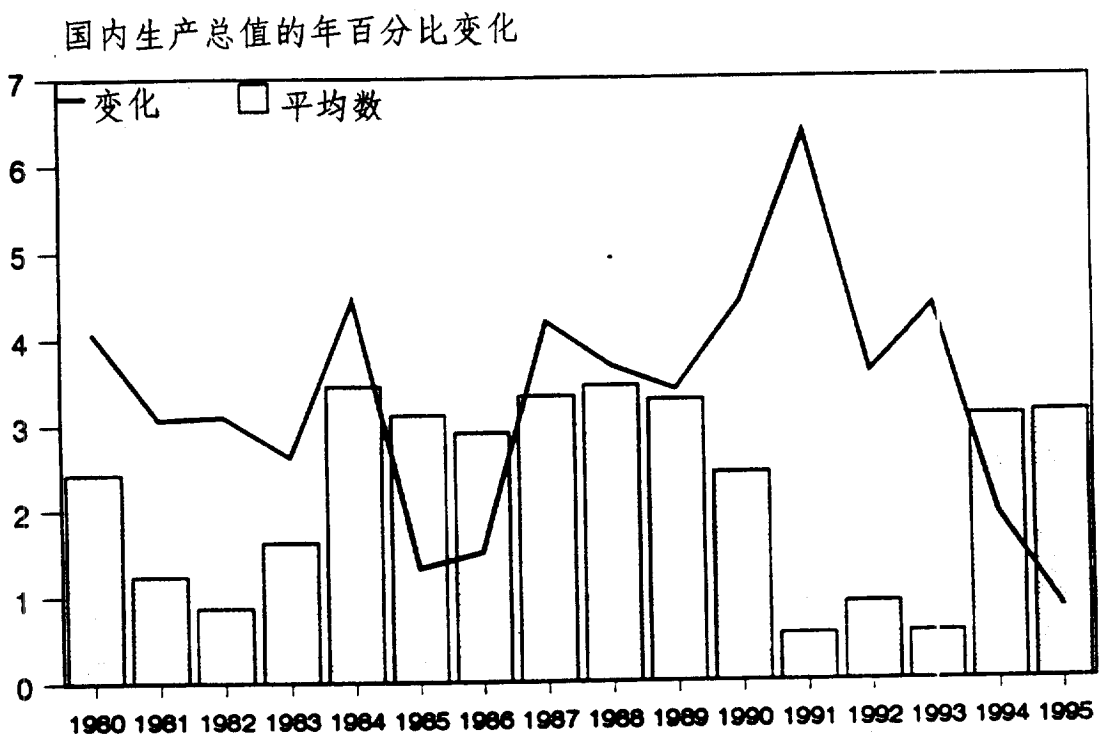
发达的市场经济国家开始扩张

发达的市场经济国家的经济复苏似乎已成定局而且范围很广。工业化国家作为一个集团，其总的扩张速度，与 1994 年记录的几乎达 3%的出乎意料的高增长率相比，可能在 1995 年不会显示出什么变化（见表 A.2）。此外，各国间的增长率的差别正变得越来越小。更确切地说，自 1991 年以来，增长率的差异一直在变小，1991 年时，变异异常地大，预计今年将异常地小（见图二.1）。其原因是非同步的衰退——首先发生在北美、澳大利亚、新西兰和大不列颠及北爱尔兰联合王国，后来发生在欧洲大陆和日本——然后在所有发达的市场经济国家中，出现商业周期的复苏和扩张

95－78453/10

阶段（仍非同步的）。

图二.1. 1980—1995 年工业化国家国内生产总值增长率的统计特征



资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部。

注：统计数字包括 22 个国家的数据。

事实上，据预测，澳大利亚、新西兰、联合王国和美国的经济增长将在 1995 年放慢，尽管不是突然地，而达到比较能持续的速度，而预测欧洲大陆的经济增长将继续处于或仅略高于 1994 年的速度。预计日本经济将继续复苏，尽管按过去上升时的标准，预期这种复苏是异常无力的。

迄今，伴随着加速增长的是低通货膨胀甚至是下降的通货膨胀.在过去两年的国内生产总值和消费品价格膨胀的季度变动中这种情况特别明显（见表二.1）。把七个主要工业化国家放在一起计算，消费品价格在 1994 年末时的年增长率仅约为 2%。然而，通货膨胀的低点可能已经过去了，尽管在短期内通货膨胀压力似乎不存在较大上升的前景。

表二.1. 1993—1994年七个主要工业化国家的主要经济指标

	季度							
	1993				1994			
	一	二	三	四	一	二	三	四
	国内生产总值增长[a]							
加拿大	3.7	4.1	1.6	3.6	4.0	6.8	4.7	5.9
法国	-3.5	0.8	0.8	0.4	3.6	5.3	3.2	2.7
德国[b]	-6.4	2.3	2.6	-2.0	2.0	4.1	5.3	3.0
意大利	-1.3	0.9	-2.7	4.9	1.4	4.0	5.4	0.1
日本	3.5	-2.1	1.1	-2.8	3.2	0.7	3.5	-3.4
联合王国	2.5	2.5	3.3	3.2	4.0	6.0	3.1	3.1
美国	1.2	2.4	2.7	6.3	3.3	4.1	4.0	5.1
总计	0.6	1.1	1.8	2.3	3.2	3.7	4.2	2.3
	失业率[c]							
加拿大	11.0	11.3	11.3	11.0	10.9	10.6	10.1	9.7
法国	11.1	11.5	11.9	12.3	12.4	12.5	12.5	12.4
德国[b]	5.3	5.6	6.0	6.6	6.8	6.9	6.9	6.8
意大利	9.1	10.7	10.3	10.7	11.7	12.5	11.8	12.2
日本	2.3	2.4	2.5	2.8	2.8	2.8	3.0	2.9
联合王国	10.5	10.3	10.4	10.1	9.9	9.6	9.5	8.9
美国	7.0	6.9	6.7	6.5	6.5	6.1	5.9	5.5
总计	6.8	6.9	6.9	7.0	7.1	6.9	6.8	6.6
	消费品价格增加[d]							
加拿大	3.0	0.7	1.5	1.8	-1.8	-1.5	2.2	1.1
法国	3.0	2.6	0.8	1.9	1.8	2.2	0.7	1.9
德国[b]	7.2	4.0	1.8	2.2	5.4	2.8	1.4	1.4
意大利	5.0	5.0	3.5	4.2	5.5	2.7	3.0	4.0
日本	0.0	3.5	1.9	-1.1	0.7	1.5	-1.1	2.3
联合王国	-2.9	6.7	1.1	1.5	0.7	7.3	0.0	2.8
美国	3.3	3.3	1.5	2.9	2.5	2.5	3.6	1.9
总计	2.6	3.6	1.7	1.8	2.2	2.5	2.4	2.1

资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部，依据货币基金组织、经合发组织和各国当局的数据。

注：全部国内生产总值和消费品价格增加的增长率都是加权平均数，使用适当的国内生产总值和消费权数。

[a] 根据上季度数据经季度调整以年率表示的百分比变化。

[b] 在本表中德国仅指西德。

[c] 全部劳动力百分比；按经合发组织标准化的、经季度调整的数据。

[d] 与上一季度有关的季度平均消费品价格指数以年率表示的百分比变化。

失业问题仍然难以对付。预计有八个国家（均在欧洲，即比利时、丹麦、芬兰、法国、希腊、冰岛、意大利和西班牙）在1995年仍有两位数字的失业率，而澳大利亚、加拿大、荷兰、瑞典和联合王国也预测1995年平均失业率约为8%或8%以上。因此，即使复苏正在创造新的就业机会，但创造就业机会的速度不会很快——也不能不冒加大通货膨胀的危险——以致于导致比缓慢减少就业更多的结果。[1]

主要经济体的经济状况

1994年美国经济增长了4%以上，这可能是它在目前的商业周期中的最高增长率。增长的主要推动力是资本投资、出口和用于耐用消费品的支出。但是，自去年底以来，在利息敏感部门，包括汽车和住房部门中已出现一些增长放慢的迹象。还在出现有选择地减少用于耐用消费品支出的现象。到1995年末或1996年初，随着资本投资从1993年和1994年记录的实际上约18%的增长率这种快速度有所放慢，经济活动的放慢可能逐步涉及更广的范围。与此同时，商业设备支出和出口可能仍保持适度增长。这两个部门对短期利率的增加相对不敏感，将从欧洲和日本的经济复苏中得益，也将从“极具竞争性”的美元中获益。综上所述，美国的经济活动今年将继续稳定，但仍然较兴旺，其增长的成分比以往更倾向于资本投资和出口。

1994年加拿大的经济是七个主要工业化国家中增长最快的，其增长率为4.5%。出口和投资导致需求增长，由于个人储蓄率下降和就业人数猛增，使消费量比预计的要大。强劲的扩张势头可能在1995年继续下去。尽管经济生气勃勃，但由于上次衰退形成的产出差距仍然很大，预计通货膨胀仅会适度好转。

根据经济企划厅的数字，日本经济于1993年10月降到最低点。然而，迄今复苏的速度比早先经济好转时所记录的要慢。经济活动的恢复起初是由私人消费、私人住宅投资和政府开支支撑的。据预测，个人消费将继续增长，尽管速度不快而且由于收入增长无力和就业状况缺乏明显的改善而有些波动。低利率和获得低费用政府特别贷款机会的增多刺激了住宅投资，去年这种投资以两位数字增长，1995年初仍十分

---

[1] 这就是说，失业在很大程度上是一个结构调整的问题（见《1994年世界经济和社会概览》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.C.1和更正），第六章）。

有力。然而这种快速增长是不可能持续下去的，而共有部门的投资，尽管处于高水平上，可能已到了最高峰。同时，商业投资在经过连续三年下降之后于1994年底开始出现转机。但是，由于在1995年间不可能消除过剩的生产能力，还由于日元坚挺而把生产设施移往国外，商业投资的复苏似乎很不充分。关于对外部门，脆弱的贸易平衡将仍然是增长的绊脚石。

神户地震造成的破坏——尽管是一次重大的人类灾难——似乎仅对日本的经济活动产生很短时期的抑制作用。没有任何迹象表明复苏受到影响。此外，重建活动可能给经济增长带来更多促进。

欧洲的增长在1995年已变得更为同步，因为，大陆各国的经济正在取得势头，而联合王国的经济活动发展稍慢，正与欧洲大多数国家齐头并进。在放慢一些速度的同时，联合王国复苏的形式由于消费的减慢而正在变化，与此同时投资特别是不断加强的贸易平衡正在起带头作用。至此，经济已能实现自1960年代初以来从未见过的旺盛发展和低通货膨胀率的一种非常有利的结合。国际收支明显改善，出现自1987年以来第一次的盈余，失业率正在下降。

就欧洲大陆而言，1994年上半年经历的一次意料不到的坚挺回升可归因于出口和存货的增加，而后者是商业信心急剧增强的结果（见图二.2）。在该年剩余时间里活动放慢了一些，而同时作为增长主要推动力出现了从存货向投资和消费的转移。因此，目前产量更符合最终需求，投资开支成了增长的主要来源。

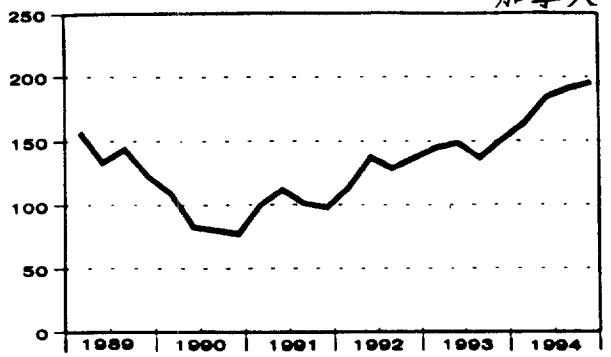
1990年代初，在国内生产总值中的投资份额再次出现过去二十年中曾发生过的下降。由于这一弱点，1994年工业活动的加速使得生产能力利用率比过去复苏中增加得要多。因此，在1995年和1995年以后，投资坚挺地恢复可能大有余地。预期在私人消费方面只会有适度增长，因为财政紧缩可能会禁止实际可支配的收入增长。

宏观经济政策态势

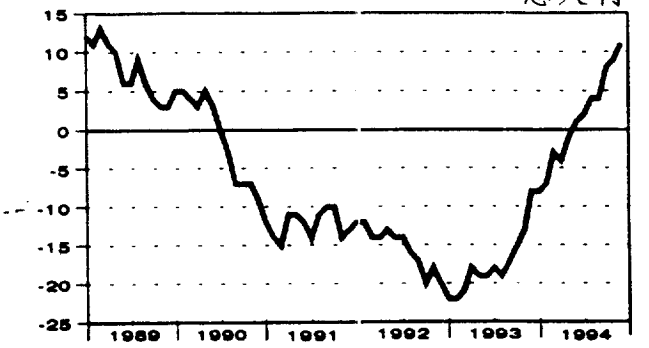
由于明显地正在复苏，通货膨胀又降至不寻常低的比率，发达的市场经济国家的决策者们已在寻求最大限度地延长将低通货膨胀和明显实际收入增长相结合的可持续的期限。由于以下第四章讨论的理由，所采取的战略一向是以预测膨胀力量采取的行动防止更高的通货膨胀固定下来，所以早在标准价格指数显示出高通货膨胀以前，

图二．2.　1989—1994 年七个主要经济体的商业信心

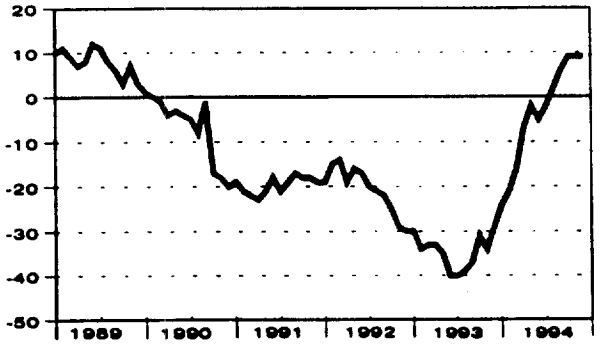
加拿大



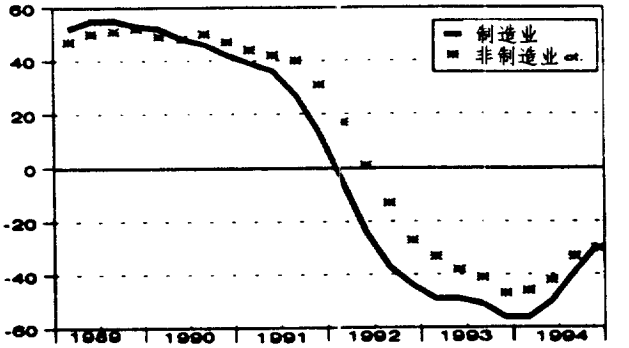
意大利



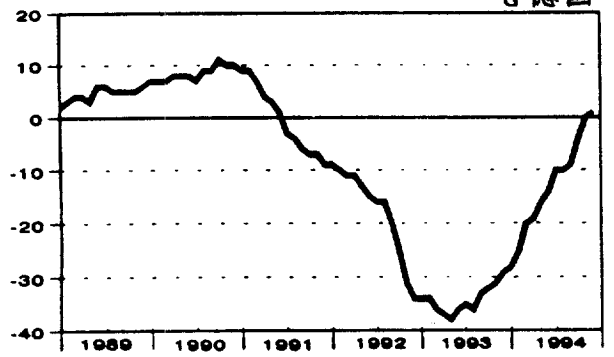
法国



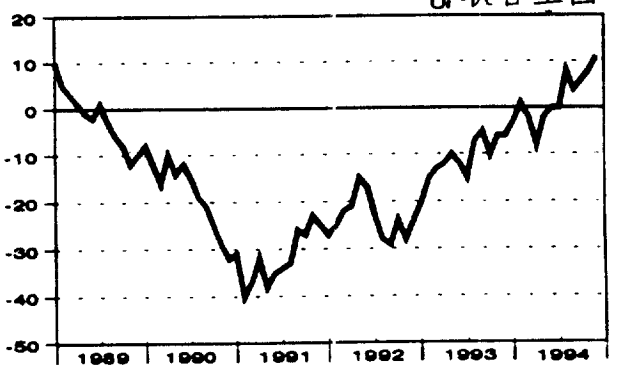
日本



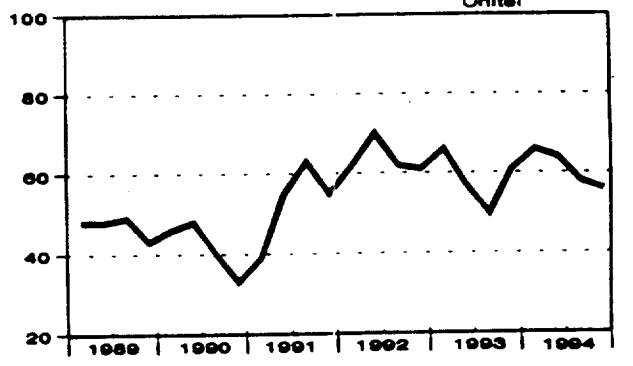
德国



联合王国



美国



资料来源：加拿大：加拿大会议委员会；日本：Tankan（日本银行）；美国会议委员会；其他国家：《欧洲经济》。

注：关于加拿大和美国的量度是依据调查数据的指数（分别为 1977 年＝100 和 1985 年＝100）；关于日本，图表示对一个调查表答复的扩散性指数；其他国家的指示数是对有关产量期望值、订单本和库存这些问题的答复的平均数。

就及时紧缩货币政策。因此，1994 年的货币政策开始离开通融的态势，这种转变一般是由在商业周期中遥遥领先的国家带头。

与此同时，由于对公债水平的普遍担忧（见第四章）大多数国家也正在设法减少结构性预算赤字。事实上，周期性好转正直接帮助减少政府赤字，并使政府在政治上较少困难采取削减预算的措施。1994 年，加拿大、德国和联合王国出现了向财政约束最重大的转变。美国和大陆欧洲较小的国家实施了部分的紧缩。在 1995 年，许多欧洲国家，包括德国、意大利、西班牙、瑞典和联合王国，以及加拿大，计划一项重大的进一步财政紧缩。预计法国也可能实施一次重大的财政紧缩。总起来看，这些计划意味着好转将取决于财政政策的更大带动力，即是比 1980 年代初复苏的同一阶段更大。因此，目前的复苏可能较为缓慢，不过也可能比上一个周期持续得更长。

通过货币政策控制通货膨胀

近几年的情况表明驾驭经济的积极努力，仍然主要是货币政策的功能，即使决策者们越来越认识到货币政策所能做的也是有限度的。因此，为了防止快速的经济增长对通货膨胀造成上升的压力，美国联邦储备委员会早在去年开始实行紧缩的货币政策，并且到 1995 年 2 月，它分七步已把短期利率增加了一倍，达到 6%。即使通货膨胀并不是立即的威胁，它也这样做了：1994 年美国消费品价格连续第二年仅上升 2.7%，这是 1986 年以来的最慢速度。然而，在 1995 年 2 月利率提高以后，已有一些迹象表明，美国货币主管当局希望暂停以评估过去措施造成的影响。

事实上，实行为期一年长的货币政策紧缩已促使 1995 年初的经济增长放慢了。尽管如此，截至 1995 年 4 月，尚不清楚过去的行动是否足以完全控制通货膨胀，一次达到比较缓慢、更能持久的增长速度的调整是否正在出现。其原因是，首先，尽管利率已明显上升，但它们开始处于目前经济周期的最低点，3%这一十分低的水平，即 1963 年以来的最低水平。其次，由于高短期利率对需求的收缩性影响，已部分地被由于美元下跌而发生的对可贸易货物的生产刺激而抵消。此外，美国 1995 年的财政态势可能变成明显的中性，而 1994 年是限制性的。另一方面，迄今通货膨胀的压力，在目前好转中与以往历次复苏时相比是比较弱的。无论如何，由于货币紧缩是在 1994 年底至 1995 年初采取的，其全部影响在本年结束前不可能全部感受到。

在澳大利亚和联合王国也开始了货币政策的抢先紧缩。澳大利亚储备银行自1994年8月起将其主要现金率提高了2.75个百分点，达到7.5%。英格兰银行于1994年9月开始紧缩。此后，将基本利率分三步提高，从5.25%提高到6.75%。与此同时，在加拿大，由于美国货币紧缩和由于投资者对加拿大外债和预算赤字的担忧，所造成的对加元的下降压力，迫使加拿大银行大幅度提高短期利率，尽管通货膨胀微不足道。

在欧洲大陆，货币政策也不得不对货币的压力作出反应。到1994年中期，复苏的开始似乎使银根放松告终。与此同时，预期法国、德国和一些受德国货币态势影响大的小国，由于通货膨胀似乎已得到控制，不会很快地开始紧缩货币状况。此外，在经历过自1992年9月以来汇率大幅度下跌的那些国家——特别是意大利、西班牙和瑞典——通货膨胀也仍然得到控制。

然而，1995年初的货币混乱，大大改变了整个欧洲宏观经济政策的全貌。在3月初，比利时、丹麦和法国提高了利率，以支持其限于在欧洲联盟汇率机制内允许的幅度内浮动的汇率。这些行动完全是出于汇率管理的原因而要求的，是在没有新的通货膨胀压力下实施的。

德国马克急剧上升也促使德国中央银行采取行动。1995年3月30日，联邦银行减少贴现率半个百分点达到4%，以阻止资金流入德国，以减少汇率机制中德国的伙伴国的汇率压力。此外，贴现率的减少将有助于抵消汇率升值已开始对经济复苏造成的消极影响。事实上信贷需求已经放慢，公司对新机器的投资计划内容减少，而通货膨胀继续减慢。奥地利、比利时、荷兰和瑞士在德国之后也降低了利率。

1995年3月欧洲银根放松可能是“核心”欧洲国家利率周期的最低点。据预测，德国通货膨胀率在1995年下半年到达最低点。然而，以后的紧缩，由于坚挺的马克和在汇率机制中与马克有关的货币已经发生的抑制作用，可能没有过去两个周期中那么有力。无论如何，在这些国家中向上升利率环境的转变可能以与德国一致的步调进行，因为在这个集团中经济状况是密切一致的。

另一方面，在意大利、西班牙和瑞典，最近在坚挺的经济增长中的汇率贬值正在引起一次明显的通货再次膨胀。因此三个国家都提高了利率，还可能进一步大大地提高。

日本的特殊情况

不论是由于日本处在其复苏的未成熟阶段或由于它更易受汇率变动的损害，日本比其他工业化经济国家更加担心周期性复苏本身由于1994年和1995年初的国际事件而处于危险中。因此，增加政府支出、削减税收和扩展性货币政策成为1994年宏观经济政策的特点，并在事实上显示出支撑经济渡过了衰退的最危急阶段。在神户1月大地震以前，曾预期早先的财政松动措施大部分将于1995年结束。然而，地震后的重建工作可能使总的财政态势与1994年没有什么变化。加上在4月宣布的新的经济一揽子方案，财政政策看来1995年可能仍是支持经济增长。

直至最近，日本货币主管当局仍保持着不变的货币政策，法定贴现率维持在1993年9月规定的1.75%创纪录低水平。然而在1994年下半年，日本银行看到经济正在复苏的信号于是允许短期市场利率慢慢提高，预期这种渐进的行动将继续下去。然而，1995年初开始的日元急剧升值令人对好转的可持续性产生一些怀疑。日本银行对此作出反应，首先通过额外注入流动资金来降低短期市场利率，然后于4月，降低法定贴现率至1%。预期降低的利率将有助于遏止外汇市场上日元升值，也有助于刺激国内支出，因而刺激生产。

转型经济国家的转折点

向市场经济转型的进程通常是本十年初在中欧和东欧——有时简称东欧——和从1992年起在前苏联开始的。现在，在这十年的中期，人们可以看到，前一类国家比后一类国家进步要大，尽管这两个地区都表明经受了重大社会和经济改革压力的迹象。短期宏观经济成绩的大小也反映了这些进展情况。

中欧和东欧经济增长的收益

东欧转型经济国家的总的经济形势自1989年以来第一次出现光明。最值得注意的新特点是1994年该地区的所有国家的国内生产总值都增长了——所有波罗的海国家也是这样（见下文）——而且预计1995年的结果也相同（见表A.3）。尽管这些成就在某些国家仍是脆弱的，但事实是波兰已是连续三年经济增长，罗马尼亚也连续两年。尽管1994年的增长是不平衡的，其决定因素在各国间有所不同，它明显标志着开始结束前些年那种经济下降和社会紧张的十分艰难的时期。

表二.2. 1990—1994年中欧和东欧的失业、通货膨胀和工资增长

	1990	1991	1992	1993	1994[a]
失业，在有关时期结束时					
（占劳动力的百分比）					
阿尔巴尼亚	9.8	9.4	26.7	22.3	18.0
保加利亚	1.8	11.5	15.6	16.4	12.8
捷克共和国	0.8	4.1	2.6	3.5	3.2
匈牙利	1.9	7.8	13.2	12.6	10.9
波兰	6.3	11.8	13.6	15.7	16.0
罗马尼亚	1.3	3.0	8.4	10.2	10.9
斯洛伐克	1.6	11.8	10.4	14.4	14.6
消费品价格					
（年百分比变化）					
阿尔巴尼亚	..	104.0	237.0	31.0	15.8
保加利亚	23.8	338.5	91.3	72.9	96.2
捷克共和国	9.9	56.7	11.1	20.8	10.0
匈牙利	28.9	35.0	23.0	22.5	18.8
波兰	585.8	70.3	43.0	35.3	32.3
罗马尼亚	5.1	174.5	210.9	256.1	136.7
斯洛伐克	10.6	61.2	10.0	23.2	13.4
名义工资率[b]					
（年百分比变化）					
阿尔巴尼亚	..	..	..	..	..
保加利亚	31.8	167.7	102.3	53.6	49.7
捷克共和国	3.5	16.7	22.5	25.0	16.0
匈牙利	22.6	33.4	27.8	22.0	22.5
波兰	397.6	76.5	37.6	31.3	36.5
罗马尼亚	10.5	121.3	166.0	213.5	129.3
斯洛伐克	4.5	14.2	18.5	21.2	17.0

资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部，以及欧洲经委会。

[a] 初步数字。

[b] 由工资、薪资和已分配利润构成的月人均总收入的年平均数。

然而，刚刚开始的复苏时间还不长，还不够有力以认真对付东欧的失业问题。直到1995年初，该地区转向经济增长仅对就业产生很小的影响（见表二.2），这很可能证实该地区存在着大量劳力囤积。[2] 此外，转型经济国家的劳动力市场由于结构僵化和形成长期失业大军而弄糟了。在这种情况下，不能预期经济增长——特别是当增长持续时间不确知时——会使失业人数有相应的减少。

经济增长的原因

这些国家经济增长的决定因素的性质各不相同，要判断全面复苏的活力和能否持久为时尚早。有些增长的原因对大多数转型经济国家来说是共同的；而其他一些则具有局部性，这反映了不同国家的社会经济和政治情况。

外部因素——特别是西欧建筑业的复苏以及由此而造成的对东欧出口品需求的增加——在总的需求和产出的增长中起了十分重要的作用。这是尤其重要的，因为在转型进程开始时这些国家受到两次与贸易有关的经济冲击的打击。一次是经济互助委员会和由该委员会体现的有管理的区域内贸易关系的瓦解。第二次冲击是工业化国家陷入了衰退，因此即使采用了基于特殊政策的刺激措施，特别是鼓励向欧洲联盟出口，出口也变得困难了。转型经济国家的普遍效率低的企业因此突然受到衰退时期世界范围竞争的直接冲击。然而到1994年，东欧国家的经济看来已有所好转，更能利用出口机会增加的有利条件。

在所有中欧和东欧转型经济的国家中，增长都是由比较强有力的工业绩效所带动的，与农业发展不平衡的一年相比尤其如此（见表A.10）。事实上，出口的扩大多数是在制造业方面。即使这样，工业上成功的情况通常也集中在少数制造业部门。

该地区各国另一个共同特点是它们经济的最活跃部门看来都是新建立的私人企业，它们与私有化的部门不同。私有化的公司，尽管正在表现出改善的状况并正在进行重大调整，但一般在其行为和业务中仍带着遗传下来的缺陷，例如，职工过多和低

---

[2] 保加利亚记录的失业人数减少，是以官方登记的失业人数的数据为根据的，而这种减少主要反映了失业人数统计的不足，因为它没有充分覆盖已用完失业救济金的失业人员。

效率。如以下第六章较详细分析的那样，这些一度计划的企业大部分仍必须成为基于市场的经济的“公司”。

即使有这些明显的相似之处，1994 年该地区的经济动态差别仍很大。在收入较高的国家中，增长率最快的是斯洛伐克和波兰，可以对它们的经验加以比较。在波兰，主要在工业中进行的供应服调整好像是经济增长的主要国内原因。波兰工业产出 1994 年增长了 12%（见表 A.10）；但是私有工业部门的产出增长了 23%。波兰企业的行为看来也改变了。例如，出口商品的构成和地理结构的变化，包括向东欧其他市场恢复出口，都表明波兰公司采取了积极的推销行为。[3] 事实上，波兰经济显示出大力恢复的特征：消费不断增长和强有力的出口状况，以及不断增长的投资和国内生产者绩效的改进。

在斯洛伐克则相反，国内因素在 1994 年的国内生产总值的有力增长中似乎没有起到什么作用，这种增长几乎完全可归功于出口增长和不断改善的贸易平衡。事实上，1994 年国内需求下降了。

开始恢复投资

在分析中欧和东欧经济复苏的决定因素时，重要的是应对增长的短期和长期方面加以区别。由于过去几年转型过程中的前所未有的萧条，转型经济国家中生产能力的利用率仍然十分低。由于大多数转型经济国家 1994 年总需求扩大，可以利用生产能力提高产出。显然，这是一种短期作用，因为存在着增加现有能力利用率的限度，此外，不清楚现有能力有多少已陈旧过时。

只有在进行供应派大规模结构改革的基础上才能实现转型经济国家的可持续的长期增长，而这又意味着大量的新的投资支出。因此有意义的是 1994 年是转型以来记录了明显恢复投资的第一年，即使这种情况仅仅出现在一些转型经济国家中。事实上，在捷克共和国、匈牙利和罗马尼亚，投资的激增是一种重要的国内需求来源，有助于促进经济增长。波兰自转型以来第一次在 1994 年也有了很大的投资增长率（见

---

[3] 见 Danuta Hübner，“稳定后的增长？”在联接计划春季会议上提交的文件，1995 年 3 月 15—18 日，联合国，纽约。

表 A.10)。

1994 年投资增长是否将成为一种持久的趋势，以及这种增长将在多大范围内涉及整个转型经济国家集团仍待观察，因为投资的前景仍然捉摸不定，人们认为在该地区投资风险仍然很大。换句话说，在 1994 年显示出的投资者信心的增加仍是很脆弱的。人们认为转型经济国家仍然容易受到国内和外部的冲击以及经济和政治的变动的伤害。此外，一些转型经济国家的宏观经济环境的特点仍然是持久的通货膨胀、高利率和政策态势的低可预测性，所有这一切都会阻止投资者；事实上在这种情况下国内储蓄率一般是很低的。

通货膨胀的问题

由于需求增长的格局在转型经济国家之间有很大的不同，所以宏观经济活动的其他方面也有很大差异（见表二.2)。捷克共和国政府正期待通货膨胀率从 1995 年起下降到一位数字的水平，从这个意义上说该国似乎最接近于宏观经济稳定。斯洛伐克似乎也比较接近于这种状况。

其余两个高通货膨胀国家，即保加利亚和罗马尼亚，在 1994 年有着很不相同的稳定化经验，尽管表二.2 中的年通货膨胀数据倾向于掩盖这种差别。这就是说，罗马尼亚采用了一套严厉的宏观经济措施，特别包括进一步加强对货币供应量和自由化的控制以及统一汇率。由于在与国际货币基金组织签订的一个备用协定的范围内的工作，通货膨胀在这一年中放慢了，并且在 12 月至 12 月的基础上把消费品价格的膨胀下降至 62%，预期在 1995 年将有进一步的重大改善。另一方面，在保加利亚，1994 年 3 月的一次挤兑货币和在 4 月采用了增值税之后，大规模出现宏观经济不稳定现象。由于通货膨胀加速，12 月至 12 月的通货膨胀率在 1994 年达到 122%。

匈牙利和波兰通货膨胀的情况介于上述两种情况之间。这两国尽管大大减少了年价格增长率，但仍然承受着高通货膨胀率的负担。但是，尽管这些国家在转型第一阶段中非常强调宏观经济稳定却持续存在着通货膨胀问题，这表明在所有转型经济国家中似乎都不同程度地存在着这样一种现象，即以纯粹宏观经济措施所能实现的价格稳定的程度，是有限度的。波兰政府特别设法将其预算赤字削减至 1993 年和 1994 年国内生产总值的 3%以下，并一直奉行严格紧缩的货币政策；但这不足以减少

通货膨胀。遏止通货膨胀方面的进一步的进展似乎需要更认真地解决微观经济和结构性的问题，例如，市场的缺陷、竞争、企业行为、政府支出结构、经济行为者和一般公众的期望等。

经济复苏在波罗的海国家生根

在1992年和1993年这两年中，爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛这三个国家减少了约40%的产出。1994年，产出大出血停止了，国内生产总值开始再次增长，即使只有2%。预期1995年将继续增长，而且会稍微加快（见表A.3）。但是，重要的是复苏已经开始。

如果需要实例来表明，尽管渐进主义的方针拖延了转型的进程并使进程复杂化，但快速和决定性的经济改革起了作用，那么这三个波罗的海国家就是这种实例。在价格自由化之后，特别是在财政和货币领域实行严格的财政政策，使通货膨胀下降，并为宏观经济稳定化和根本性系统的改革奠定了基础。成功地采用并加强了新的国家货币。甚至在私有化和企业进行结构改革处于高潮时，失业率仍然较低。

在成功地经受了1991—1993年中一次可怕的贸易条件冲击之后，这三个国家成功地断绝其经济与前苏联其余部分不能持续下去的在贸易上的高度依赖性。从对波罗的海国家货物需求仍很少的独立国家联合体（独联体）各国转向北欧和西欧国家重新恢复的市场的贸易调整方向，对于扭转产出下降是十分重要的。事实上出口品——以及服务和私人消费——是增长的主要刺激因素。

然而，投资在所有三个国家都呈呆滞状态，迄今仅在爱沙尼亚可以见到在制造业中的好转迹象。为了确保国内生产总值可持续增长，三个波罗的海国家必须扩大有活力企业的基础，特别是通过加速私有化和企业结构改革进程来做到这一点。

独立国家联合体报道的持续衰退

关于俄罗斯联邦和其他独联体国家，它们的统计机构1994年报道的情况是经济持续不断衰退。从1990年到1994年生产的累计减少量共为1989年产出水平的47%。此外，有三分之二的国家，与1993年相比，所报道的下降速度在1994年实际上加快了（见表二.3）。亚美尼亚、格鲁吉亚和塔吉克斯坦显示出经济衰退速度较慢一些，这都是特殊情况，因为它们在1994年消极状况的减少主要是由于军事战斗行

动停止这类因素造成的。然而，这些数据表明活动极度减少，在某些情况下与其他数据很不一致，以致于人们认为其可靠性极低（见统计附件的引言）。因此，对这些国家经济状况的分析是极端困难的。

表二.3. 1993—1994年独立国家联合体的经济指标

（年百分比变化）

	国内生产总值		工业		消费品价格	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994
亚美尼亚	-14.8	-2.0	-10.3	6.9	1 920	5 060
阿塞拜疆	-13.3	-22.0	-7.0	-24.8	1 210	1 880
白俄罗斯	-9.0	-20.0	-7.4	-19.3	1 290	2 320
格鲁吉亚	-35.0	-30.0	-26.6	-39.7	..	..
哈萨克斯坦	-12.9	-25.0	-14.8	-28.5	1 760	1 980
吉尔吉斯斯坦	-16.4	-26.0	-25.3	-24.5	1 290	380
摩尔多瓦共和国	-4.0	-30.0	0.3	-29.9	1 280	590
俄罗斯联邦	-12.0	-15.0	-14.1	-20.9	940	294
塔吉克斯坦	-17.3	-12.0	-7.8	-30.8	2 240	340
土库曼斯坦	10.0	..	4.0	-25.0	1 730	2 810
乌克兰	-14.0	-19.0	-8.0	-27.7	10 260	500
乌兹别克斯坦	-2.4	-4.0	3.6	1.0	1 330	1 650

资料来源：独联体统计委员会。

特别是，尽管俄罗斯联邦的官方数据表明，1994年的国内生产总值的下降甚至比1993年更加剧，并表明工业生产减少了五分之一以上（见表二.3），而最可能的是，实际上下降远没有那样多。事实上，即使官方报道的数据似乎都表明，产出下降可能已到达最低点，1994年最后一季度和1995年第一季度的数据表现出某种初步

复苏的迹象。[4]

不论从经济活动总水平的角度看的实际情况如何，其他数据表明了俄罗斯联邦经济正在经历的十分深刻变革的速度。例如，非国有部门的生产几乎占1994年国内生产总值的三分之二，而在1993年略高于二分之一。在国内生产总值增长中的服务的份额，从1993年的42%增长到1994年的50%，在1995年第一季度为54%。

这些数据所表明的是，俄罗斯联邦很可能正处在一个分界线上·这时经济改革累积的作用最终开始带来长期盼望的经济好转。但是，企业家们如何和是否选择参与这种活动——并因此参与总增长率——仍特别取决于体制基础(见第六章)和宏观经济条件。

稳定化政策的进展

自苏联解体以来，独联体已基本上失去了宏观经济稳定，尽管在1995年某些国家有可能取得了重大的进展。特别是俄罗斯联邦，开展了各种反通货膨胀运动，从而大大减少了通货膨胀，尽管每次仅为一段有限的时间。1994年仍是这种情况。因此，尽管1994年消费品价格的年增长率比1993年的差不多1000%的比率大大地下降了，但增长率仍然为三位数字（表二·3)。

俄罗斯联邦的月通货膨胀已从1月的近20%下降至8月的4%，达到改革以来空前低的水平，因而再次出现稳定和产出回升即将来到的乐观预言。但是，如同以往发生的情况那样，这种机会，在政府财政收入逐步减少而支出猛增的情况下丧失了。扩大的赤字是由发行新钞票来支付的。到10月，月通货膨胀率回到两位数字，再次出现政治不稳定加剧、政府经济政策出现越来越多混乱和不一致的现象，通货膨胀的前景进一步恶化。

10月中卢布“暴跌”使政府稳定化努力的不一致之处成为尖锐的政治焦点（见方框二·1)。因此，在1994年晚期和1995年初，总统、政府和中央银行采取步骤以紧缩货币政策，改善财政收入状况并减少支出。在1995年第一季度严格地削减了货

---

[4] 见俄罗斯联邦 Goskomstat，Sotaial'no—ekonomicheskoye polozheniye Rossii·1994〔1994年俄罗斯联邦的社会经济形势〕，莫斯科，1995年1月，第5页。

币供应量的增长。由于这些措施，月通货膨胀率显示出从1月的几乎18%减慢到4月的8%。

方框二.1. 一个卢布值多少？

当俄罗斯联邦是苏联的一部分并且是中央计划经济国家时，卢布的外汇率基本上是一种会计惯例。除了十分有限的数额，美元是不能兑换成卢布，卢布也不能兑换成美元的。生产规划并不是以相对价格为依据的。现在，离苏联解体已三年多了，俄罗斯联邦不再是计划经济国家，如果尚未完全成为市场经济国家的话。但是，市场价格现在关系重大，并且重要的是价格反映了相对的缺乏，市场经济中通常预期价格所起的作用就是这样。由于卢布很快地已成为用于经常项目交易的可兑换货币，它的汇率现在是一项特别重要的价格。但它是否处在正确的水平上？如何辨别？

确定"正确的"汇率事实上对俄罗斯联邦的决策者们来说已成为十分敏感的问题这是因为越来越多的外国参与大规模的私有化和经济日益开放，还加上进口渗入量急剧增多，以及出口部门不像过去那样与经济的其他部门相脱离。此外，国内零售和服务部门的"美元化"——作为一种支付的平行手段——尽管官方一再试图禁止，但继续在扩大。

在过去几年，从1989年至1992年，允许赚取并持有外币的企业数量大大增多了，外汇市场开始发展。这个市场的批量终端，即莫斯科银行间货币交易所，以及在其他主要城市较小的区域市场，开始确定汇率*。尽管俄罗斯中央银行有大量干预，但汇率是浮动的，只有很小一部分俄罗斯联邦的外汇收入或支出是在莫斯科银行间货币交易所或其他任何交易所兑换的。因此，尽管莫斯科银行间货币交易所的汇率于1992年7月成为俄罗斯联邦的法定汇率，但是过去没有理由而且现在仍没有理由认为，对莫斯科银行间货币交易所起作用的市场力量将引

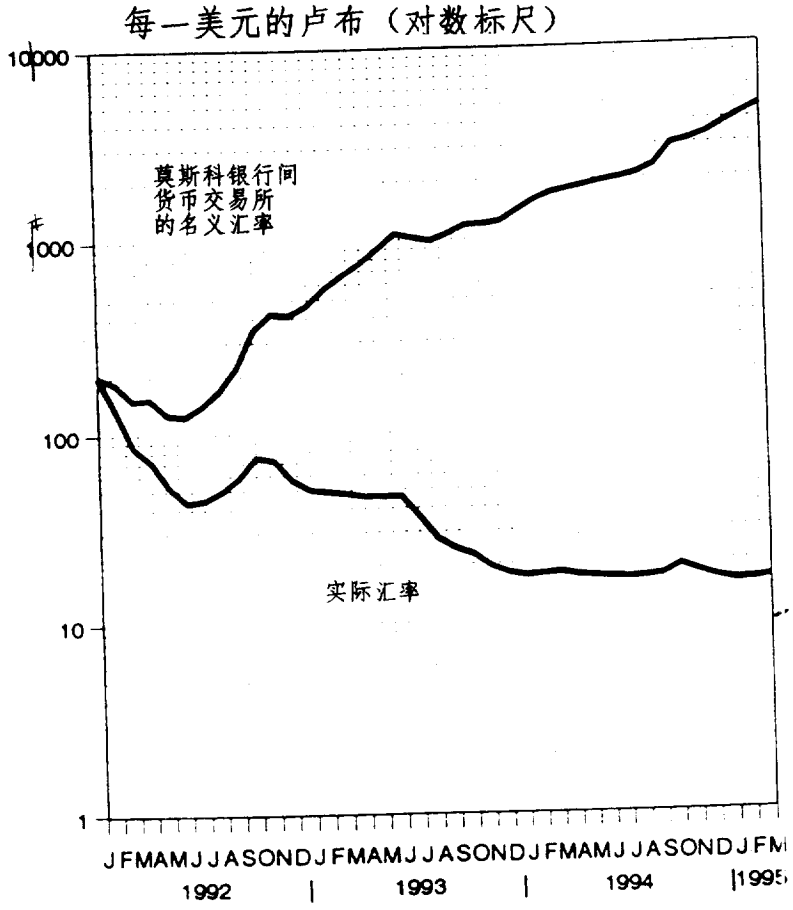
---

* 在1992年和1993年的《世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.92.II.C.1和更正），第85—86页和联合国出版物，出售品编号：E.93.II.C.1，第120—122页）中已阐述了早期的外汇交易。

导它按经济上合适或“平衡”的汇率进行结算。

无论如何，人们普遍认为，1992 年的汇率定值过低了，但 1994 年却定值过高了。前一种看法的理由是，如果把这个国家的国内生产总值按 1992 年的汇率折合成美元，那么这个数字就低得很荒唐，即不到美国国内生产总值的 2%。另一个理由是，即使名义汇率从 1992 年晚期至 1993 年底下降很快，俄罗斯的通货膨胀甚至更快，因此“实际”汇率升值了（见图）。[b]人们认为，这是卢布定值过高造成的，到 1994 年中期，大多数出口品，甚至金属，已变得无利可图这个事实说明了这一点。大多数市场参与者都有这种共同的看法，因此到 10 月中期出现了卢布的“暴跌”。

1992—1995 年卢布的名义和实际汇率



资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部，依据各国的数据。

事实上卢布大恐慌的经过很好地说明了外汇市场在其形成中的缺陷以及它的政治敏感性。卢布/美元汇率的暴跌引起了激动的评论，甚至包括对经济政策的一次政治阴谋的指控。然而，看来造成汇率大幅度波动的真实原因是相当平常的外汇投机，这种投机由于俄罗斯联邦十分不稳定和脆弱的经济和财政环境而加剧。

卢布“暴跌”的情况于1994年8月开始，当时人们已普遍认为卢布定值过高。即使每月的通货膨胀率从1994年1月的约20%下降至8月的4%的低水平，对美元的需求仍然坚挺，原因是预计高通货膨胀将继续和有一种不稳定的想法。卢布似乎肯定实际上要贬值。中央银行——估计其干预量占每日交易的40%－70%——一再暗示，它赞成卢布逐步实际贬值，以促进国家的出口。唯一的问题是何时实行，贬值多少。

预计通货膨胀上升，主要是因为政府在夏季发放了一批用于农业和北部领土的贷款。贷款是通过商业银行提供的，因此商业银行获得了大量的卢布并寻求短期机会进行有利的投资，并避免预计的通货膨胀加大。由于实际利率下降以及由于严格限制的证券市场（当时三个月和六个月的国库券是唯一的卢布票据），货币投机成为“城市中的唯一游戏”，而且由于看到卢布贬值迫在眉睫，所以成了一场必胜的游戏。因此，这些银行开始购进大量的美元。

卢布下跌开始是中央银行作为对莫斯科银行间货币交易所的外汇供应者于9月22日的突然退出引发的。一些市场参与者认为中央银行的储备财产已经枯竭，它不能再保护目前的汇率，而其他人则认为这家银行正在最后开始实施预料的贬值。无论如何，经过一天的犹豫之后，抢购美元形成了滚雪球。由于投机

---

[b] “实际”汇率的计算应是对主要贸易伙伴货币的一种贸易加权的平均汇率，并按可贸易的货物和服务价格的通货膨胀的差别比率进行过校正。图中表示的实际汇率，如果一般引用的话，是一种十分粗略的近似值：它表示按俄罗斯联邦和美国的消费品价格指数的增长之间的差别进行校正过的卢布/美元汇率。

者的大批进入使形势更加恶化，这些投机者借卢布来买美元。商业银行和其他主要卢布持有者因此出高价竞买美元，从而使汇率进一步贬值。

中央银行寻求把汇率稳定在较低水平，因此于9月29日恢复干预，但仅持续到10月4日。10月11日，又一次的滚雪球似的投机使卢布失去了五分之一的价值（每美元兑3926卢布，而前一天兑3081卢布）。次日，中央银行再次采取行动，但用了不同的办法。它将其贴现率从每年130%提高到每年170%，并坚持莫斯科银行间货币交易所改变其结算程序：此后银行仅可以在交易的前一天用特别帐户中存入的卢布来竞买美元。这些措施加上主要货币投机者的见利抛售，与政府不允许卢布进一步大幅度下跌的有力声明结合了起来。

从心理上看，下跌过多又太突然，因此人们认为不会持久。卢布的货币市场率飞涨，美元短缺被卢布短缺所取代。因此，名义汇率于10月13日弹回并短时稳定在大约3000卢布兑1美元。此后卢布的名义汇率逐步贬值，预计将进一步贬值，但可能变动不大。

为了防止10月"暴跌"的重演，中央银行还设法通过紧缩商业银行的开放货币成交量的限额来进一步限制卢布对硬通货的需求，并同时提高储备需求和贴现率。此外，还采取了一些纯行政措施，例如，在12月晚些时候，对在莫斯科银行间货币交易所的每日汇率浮动，采用了10%的限制，以减慢潜在的投机活动。

显然，这些措施，与确定一个特定汇率目标，然后保护这个汇率相比，是完全不同的事。尽管有迹象表明，在1995年初曾有过探索钉住卢布汇率的选择，但没有采取钉住的办法。看来，其部分原因仅仅是宏观经济的不稳定、政治策略和在面临大量投机活动的情况下缺乏储备以支持一个钉住的汇率。此外，俄罗斯联邦的整个国内价格结构仍处于过渡中。目前仍存在着严重的相对价值失常，因此当前的机制迄今未能对此加以纠正。也许最重要的是，汇率仍然不是决心作出关于可贸易货物的生产或开支的大量决定的价格。在这种情况下，没有实际可行

在竞买和交易结算之间有两天多的延迟，使银行可以在莫斯科银行间货币交易所竞买美元，期望能及时借到卢布用于实际支付。

的方法来确定“正确”的汇率，因此中央银行没有理由在目前大力保护某一特定汇率而不是另一种汇率。换句话说，目前似乎没有可以取代继续对卢布进行有管理的浮动的其他办法。

据宣布，作为结构改革和持续复苏的必要基础，进一步大大减少通货膨胀是政府政策这一年的主要任务。这个行动方针受到国际货币基金组织提供的大量备用信贷的支持，该信贷是在与俄罗斯政府就其降低预算赤字并将月通货膨胀率到这一年年底降至一位数字的方案进行了长久和深入的讨论后于4月批准的。看来人们清楚地认识到坚决继续紧缩货币和财政政策是十分必要的。

在乌克兰，1993年价格上涨超过了10000%，但1994年“仅”上涨500%。在持续逐渐恶化的经济危机中就任的新领导在1994年夏季不失时机地开始了早该实施的经济改革。第一步的目标是把主要由于国有企业实行大量信贷补助所形成的仍在猛涨的预算赤字遏止住。逐步实行价格自由化，开始建立基本市场机构，最终开始实行一项私有化方案。这些措施制止了这个国家滑向恶性通货膨胀和产出的灾难性骤减，并且重要的是，使人们有一种经济政策中恢复了积极动力的感觉。然而今后的任务仍然是艰巨的。持续的通货膨胀、严重的国际收支问题和企业缓慢的结构改革意味着在1995年内产出不可能恢复。

发展中国家：充满活力的、易受伤害的和力量较弱的发展中国家

发展中国家现已进入经济相对快速增长的第四年：预计在1995年累计国内生产总值将增长5%（见表二.4）。由于1994年经济增长实际上几乎达到5.5%，1995年将略为放慢。如果说这是一种消极发展，那么有力的积极发展则是通货膨胀在整个发展中国家以及从每个区域类别看在1995年继续减慢（见表A.13）。

表二.4. 1981－1995年发展中国家国内生产总值增长率

（年百分比变化）

	1981-1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]	备忘项目：在1994年世界产量产中的近似份额
发展中国家[c]	3.1	3.4	4.9	5.0	5.4	5	19.4
拉丁美洲和加勒比地区	1.2	2.9	2.2	3.0	4.4	1 3/4	4.6
能源出口国	1.7	4.7	3.7	0.8	2.3	- 1 3/4	1.6
能源进口国	1.0	1.8	1.3	4.3	5.6	3 1/4	3.0
非洲	2.0	1.3	0.8	0.5	2.1	3	2.1
能源出口国	2.1	2.1	2.7	0.1	0.9	2 1/4	1.1
能源进口国	1.9	0.6	- 1.3	1.0	3.4	3	1.0
西亚	- 0.8	- 0.2	5.7	2.2	0.4	1 3/4	2.3
南亚和东亚	6.0	5.4	5.2	5.5	6.5	7	6.4
中国	9.0	8.0	13.2	13.4	11.8	10	3.4
地中海	2.1	- 5.6	- 1.4	0.1	- 2.8	2 3/4	0.6
备忘项目：							
撒哈拉以南非洲（不包括尼日利亚和南非）	1.8	0.4	0.0	- 0.5	2.1	3	0.6
主要发展中经济体							
巴西	1.5	0.9	- 0.8	4.1	5.7	4	1.8
印度	5.3	2.0	4.0	3.9	4.9	5 3/4	1.7
大韩民国	8.4	9.1	5.1	5.8	8.4	8 1/4	1.3
墨西哥	1.6	3.6	2.8	0.4	3.5	- 3 1/2	1.0
伊朗（伊斯兰共和国）	2.8	6.0	6.0	1.8	0	1	1.0
中国台湾省	7.7	7.2	6.6	6.3	6.4	6 3/4	0.7
印度尼西亚	4.8	6.6	6.3	6.5	7.3	7 1/2	0.6
阿根廷	- 1.4	8.9	8.7	6.4	7.0	0	0.5
泰国	7.2	8.0	7.4	8.0	8.6	8 3/4	0.5
南非	1.5	- 1.0	- 2.2	1.2	2.3	3	0.4
沙特阿拉伯	- 0.8	6.0	3.0	1.0	- 2.7	1 1/2	0.4
土耳其	4.3	0.7	6.4	8.0	- 5.4	2 1/2	0.4

资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部。

[a] 初步估计数。

[b] 预测数，部分以LINK项目为依据。

[c] 覆盖93个国家，占所有发展中国家人口的99%。

在国内生产总值增长的比较稳定的平均速度的背后，仍存在着强烈对比和鲜明的变化。强烈的对比体现了长期以来使国际政策界感到苦恼的一个趋势的继续，即一方面整个发展中世界的人均收入不断增长，另一方面非洲的人均收入却很少增长。如果实现1995年的预测，1995年将成为非洲本十年中人均产出不下降的第一年。然而，考虑到1994年有利的商品价格带来的增长，这个结果仍然令人失望。

与此同时，中国为了缓和通货膨胀的压力而继续其降低产量增长速度所进行的努力。在南亚和东亚，在多年来一直发生作用的动力因素的推动下，增长的前景已继续得到改善。[5] 私人和国家投资继续高涨，包括作为私人投资一部分的外国直接投资对本国的大量投资加以补充。此外，甚至在国际经济衰退的几年中一直坚挺的出口增长，在1994年由于发达国家的复苏和日元的升值而得到加强，从而使得这些国家的出口品更具有竞争力。总需求的这些不同推动力超过了抵消大多数亚洲国家紧缩货币政策的抑制作用，因而加快了预计的1995年国内生产总值的增长速度。

作为预测的1995年平均国内生产总值增长速度放慢的核心的明显变化，是国际和国内财富持有者在1994年12月出现的墨西哥危机以后，对拉丁美洲和加勒比地区情绪的恶化。因此，向拉丁美洲的私人资本流入量突然急剧减少（向其他区“新兴市场”的流入量也有些放慢）。

在1994年12月中旬以前，拉丁美洲和加勒比地区的国家预期经济将在1995年继续进一步增长。但到1995年3月，情况已变得明显，经常项目逆差由于不再能支付而必须大大加以限制，这就需要在该地区吸收能力中至少突然减少300亿美元（将近国内生产总值的3%）。经常项目的缩减墨西哥应是最大的（墨西哥缩减额约占该地区总额的60%）；尽管程度不同，但所有拉丁美洲国家正在受到影响，下文将说明这种情况。预计的后果是该地区预测的增长数减少近一半。

拉丁美洲和加勒比地区：易受伤害的增长

1994年，拉丁美洲和加勒比地区的经济增长速度至少在十年中是最快的（见表

---

[5] 《1994年世界经济和社会概览》特别论述了为什么南亚和东亚尽管在发达经济国家衰退的情况下仍能保持高速度增长的原因（第53—57页）。

A.4)。1995 年，它的增长速度将是最慢。这种变化，主要是由于墨西哥和阿根廷的突然转变造成的，这两国正从 1994 年的增长转向 1995 年的停滞或收缩（见表二.4)。但是，在资本流入量急剧下降和费用增加的压力下，也更普遍实施了紧缩财政和货币政策，以改善预算和经常项目的平衡。

因此，预计该地区的国内生产总值今年将增长 1.5%至 2%，远远低于在该地区感受到 1994 年 12 月墨西哥危机的连锁反应之前的预测数。预期经济增长仅略快于人口增长，同时放慢通货膨胀速度并对预算赤字进行重大校正。

1994 年该地区的人均国内生产总值增长了 2%以上，带头的是巴西和秘鲁，巴西在“雷阿尔计划”后加快了经济活动速度（国内生产总值增长近 6%）秘鲁投资和出口大增的鼓舞下，实现了令人难忘的增长（12.5%)。其他一些国家，包括阿根廷、玻利维亚、智利、哥伦比亚和哥斯达黎加，趋向于一致的 4%至 5%的增长，表现出比前几年更大的相同性。在 1994 年只有委内瑞拉衰退加剧，估计下降了近 4%，这是由于巨大金融和汇率危机引起的，这些危机使政府花费约 80 亿美元，或国内生产总值 11%以上，以支付对处境困难的银行的紧急援助。

在中美洲，1994 年增长率约 3.5%，预期 1995 年仍大致为这一比率。这个分区较少地受私人资本流量突然转变的影响，因为它的经常项目逆差在很大程度上是由官方财政和侨民汇款来提供资金的。香蕉和咖啡出口量的增加，以及非传统出口品也有助于使 1995 年国内生产总值增长的速度持续下去。

在加勒比地区，古巴和海地仍处于危急的经济状况中，失业率高，货物和服务短缺。古巴经济可能在 1994 年下半年已达到最低点，产出为 1989 年产出的一半。海地自从 1991 年 9 月军事政变以来国内生产总值下降了 30%，但由于去年 10 月解除经济禁运以及正在进行的 12 亿美元的一揽子援助，今年其前景正开始好转。

尽管拉丁美洲和加勒比地区去年的经济增长为过去十年平均增长数的四倍，但仍不足以减少失业和就业不足，因为劳动力正在快速增长。经济结构改革和为了增加竞争力和努力，往往对劳动力的需求有不利的短期影响，拉丁美洲的情况看来就是这样。在阿根廷，公开的城市失业率继续上升，超过了劳动力的 11%，在委内瑞拉失业率也急剧上升到 9%。在墨西哥，紧缩和衰退正使得今年的就业严重损失。在 1990

年代初期，一些国家中城市贫困现象的减少也带来了经济复苏，[6] 但这一趋势现在已停止或逆转了。

除个别国家，主要是委内瑞拉外，该地区通货膨胀下降趋势在1994年并未停止，不算巴西，通货膨胀率到年底时下跌至大约16%。此外，自去年7月推行“雷阿尔计划”以来，巴西新的稳定化计划已使通货膨胀急剧下降了（见第五章）。相反，在墨西哥，预期一次50%的贬值加上税收和公共部门价格的急剧提高，将推动该国消费品价格上涨从去年的7%达到1995年的40%以上。

非洲：软弱的增长

1994年非洲开始恢复经济增长，预期1995年经济增长将进一步加强，因为刺激1994年增长的条件已经开始改善。1995年的增长将达到六年来的最高增长速度，多年来第一次与人口的增长相适应。刺激1994年增长的是农业生产和复苏中的发达市场经济国家对非洲出口品需求量的增加。1994年非石油商品出口价格的改善促进了增长，但压低的石油价格抑制了石油输出国的增长。预期1995年对提高了的非石油商品价格，产出上将会有重大的反应。

经过一些年的可可和咖啡的低价格之后，这种价格的上升正在推动出口。在不久以前，有时收割不值得花费气力，树木无人看管，甚至被拔掉。现在生产能力正在恢复，但这可能促使价格再次下跌。

1994年雨量不足或不正常，使一些国家，例如，阿尔及利亚、博茨瓦纳、马拉维、突尼斯、赞比亚，南部非洲和非洲之角的农业产量减少。雨季的到来和在国际社会支持下埃塞俄比亚政府的干预，防止了饥荒的加剧。另一方面，摩洛哥结束了一次历时两年的干旱，这促进了国内生产总值增长率达到11%。1994年肯尼亚也得益于比往年好的降雨量。1994年非洲谷物总产量增长了9%，农业总产量增长了2%以上。除了被战争分裂的国家，以及农作物受到干旱威胁着的摩洛哥、突尼斯和南部非洲以外，1995年农业前景普遍看好。

---

[6] 见拉丁美洲和加勒比经济委员会，《1994拉丁美洲社会状况》(LC/G.1844)，第5—20页。

1994 年在阿尔及利亚、安哥拉、布隆迪、利比里亚、卢旺达、塞拉利昂、索马里和苏丹，内乱严重破坏了经济活动。由于救灾活动受阻，在安哥拉、利比里亚和苏丹，以及在卢旺达难民中，苦难大大增加了。卢旺达国内生产总值 1994 年骤减了约 50%，其经济和社会的基础设施和机构已在大屠杀中被严重破坏或被摧毁了。结果，估计有 300 万难民和国内被迫流离者在 1995 年初正面临食物匮乏。

尼日利亚的经济活动，1994 年由于政治不稳定、罢工和外汇短缺而受到影响。外汇短缺部分地是由于石油价格低造成的，但也由于固定的而定值过高的汇率阻碍了出口和通过官方渠道出售外汇收入引起的。尼日利亚在其 1995 年 1 月的预算中宣布，再次允许在一年以前被宣布为非法的自由、平行的外汇市场开放。这个新自由化的和大大贬值的汇率对出口将有积极影响，但政治的不稳定和在其他方面缺少改革仍然抑制着 1995 年尼日利亚的经济活动。在扎伊尔，新政府已采取一些措施来得到对货币供应量的控制，把恶性通货膨胀压了下来。但由于正规经济已失去活力和政治的不稳定，这不是一项容易的任务。

在南非，由于劳工骚动、不稳定和 1994 年 4 月围绕着第一次民主选择的公共假日，使得经济复苏处于暂停状态，但在 1994 年下半年，恢复了有力的增长。由于安哥拉最近的和平协议以及莫桑比克和南非的成功选举，南部非洲自 1960 年代初期以来第一次没有重大冲突，重建、发展、经济改革和地区合作正越来越受到重视。在其他一些国家如加蓬、几内亚比绍、马拉维和多哥，政治过渡正使得经济改革提上了议程。

法郎区

在国际资金、债务减免、坚挺的国际商品价格和良好的天气的帮助下非洲金融共同体法郎 1994 年 1 月的贬值和随即实行的经济调整，[7] 刺激了出口额和产出的增长（见表二.5）。改革的执行情况和贬值的效果在法郎区的西部普遍地比中部好。伴随着贬值的经济改革，把重点放在公共部门、劳工法、税收、保健和教育上。在科特

---

[7] 《1994 年世界经济和社会概览》，第 47—50 页论述了导致贬值的事态发展和初步评估。

迪瓦贬值效果是特别令人鼓舞的，因为八年来在1994年经济首次增长了。科特迪瓦的恢复也有利于邻国。特别是萨赫勒国家的家畜出口已增加了。另一方面，1994年石油输出国的状况较差，部分地是由于石油价格低造成的。

表二.5. 法郎区国家的经济指标

（年百分比变化）

	出口[a]		国内生产总值		消费品价格	
	1987-1993	1994	1987-1993	1994	1987-1993	1994
石油输出国						
喀麦隆	-0.5	9.6	-5.0	-3.8	0 7	12.7
刚果	7.0	-0.5	1.4	-1.5	2 0	40.3
加蓬	7.9	1.3	0.6	0.3	0 9	35.2
石油输入国						
贝宁	-2.1	10.4	1.9	3.4	2 5	38.6
布基纳法索	9.4	10.8	2.2	1.2	0 2	24.7
中非共和国	0.9	21.1	-0.7	5.8	-1 3	24.6
乍得	2.0	2.2	3.2	4.1	-0 1	41.3
科摩罗	19.1	8.8	1.2	0.8	2 1	25.0
科特迪瓦	-0.1	15.5	-1.2	1.7	3 1	25.8
赤道几内亚	-0.5	26.2	3.9	2.5	-0 5	40.6
马里	7.4	72.0	2.4	2.4	-1 2	32.0
尼日尔	-0.5	-34.9	-0.0	4.0	-1 9	35.6
塞内加尔	1.1	16.1	1.9	2.0	-1 1	32.0
多哥	-5.7	24.8	-1.2	10.7	0 1	41.4

资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部，依据货币基金组织的数据。

[a] 依据伙伴国报道的进口，以现值美元计。

[b] 国内生产总值和通货膨胀率均为6月30日结束的财政年度的数字。

资本正返回一些国家，特别是回到科特迪瓦。该地区商业银行中的存款已经增加，但放款的速度很慢，尽管自1994年中期以来中央银行削减了利率，因为国内需求仍然不大，而且投资者犹豫不决。

贬值后价格很快上涨，但就整个1994年来说，通货膨胀几乎在所有国家被限制在25%至40%（见表二.5）。由于贬值按本国货币计达100%，这就产生了大量竞争性收益。通货膨胀，由于与贬值有关的购买力急剧下降、临时的价格冻结和补贴、在公共部门中限制工资增长、遏制政府开支和削减某些关税率和税率，而得到了控制。然而，在有些国家，由于逐步地取消了价格管制，通货膨胀压力在1994年末再次出现，在贬值以前进口的存货正在耗尽。

贬值后不久就发生了罢工和示威的浪潮，但几乎在所有国家这些事件已趋平息。但是，在刚果和尼日尔，经济困难加上政治不稳定继续刺激了要求增加工资的罢工。

通货膨胀特别对城市地区的生活水平和需求产生了消极影响。已利用了特别是公共工程来缓解这种冲击。贬值对收入和价格的影响已将需求从进口商品转向当地生产的商品，但是另一方面，制造业由于国内总需求的下降和进口的投入成本的增加而受到影响。使用进口投入不多的次级部门，例如食品加工和纺织部门，一直能够维持产出或增加出口。税收和关税收入已普遍增加，但仍达不到指标，因为国内需求和进口量的下降比预测的幅度更大。

1995年在有利的外部环境下法郎区的经济将进一步增长，由于国内需求仍然很低，主要将由出口来推动这种增长。然而，正在出现一些能力制约因素，例如，在牲畜出口方面和在有高进口含量的部门中。1994年中非各国的木材出口增加了，但产生了关于其持续性的环境方面的担忧。

该地区的长远前景仍取决于结构和机构的改革。在这方面的一个令人鼓舞的步骤是1995年1月西非经济和货币联盟的建立，其目的是人员、货物和资本的自由流动，其长远目标是形成一个共同市场。

亚洲：大部分充满活力

表二.4表明了位于中国之后的十二个最大发展中国家的国内生产总值的增长情况。包括中国在内，其中九个国家是在亚洲（把土耳其作为亚洲一部分），它们包

括了世界上许多最充满活力的经济成果。另一方面，在西亚和土耳其，人们发现有些国家由于调整的需要，在1994年度过了异常困难的岁月（伊朗、沙特阿拉伯和土耳其）并预期在1995年经济只会缓慢地恢复。

西亚：公共部门紧缩

在西亚，1994年的产出实际上停滞不前。1995年预期平均石油价格的提高将有助于改善内部和外部的收支平衡，并在一定程度上支持了经济恢复。

由于石油价格和收入的降低，使得主要石油输出国在1994年有必要采取财政紧缩政策。也门的政治不稳定和继续对伊拉克的经济制裁是该地区经济的其他障碍因素。在除科威特和阿拉伯叙利亚共和国外的所有石油输出国尽管私有部门活动增加了，但国内生产总值却下降了。与此相反，所有石油输入国经历了比较坚挺的经济增长，这主要是由于私有部门活动扩大的结果。

疲软的石油价格加上过去保持下来的政府大量开支模式使经常帐户和政府预算增加了负担。不断下降的国家财政收入和减少预算赤字的必要性已迫使主要石油输出国政府取消或推迟了新的项目。其中有些国家，包括沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国的政府最近已提高了公用事业的价格，但并不是对所有的消费者。在大多数石油国家，政策改革的目标是削减政府开支、加强私有部门的作用并使贸易和投资自由化上。

在伊朗伊斯兰共和国，石油产量和财政收入的下降导致政府开支和政府与私人投资减少。经济停滞不前。由于预期石油产量在以后几年将稳步增长，国内石油消费量由于国内石油价格上升将得到控制，石油出口收入应会恢复，并得到日益增长的非石油出口的补充。出于需要获得贸易顺差，以偿还伊朗的大量短期债务，实行了一些进口限制，例如，当存在相同的本国货时，禁止购买外国货。

阿拉伯联合酋长国的经济于1994年复苏，主要是由于非石油部门迅速扩大。科威特1994年的经济增长率为4.5%。由于非石油建设和维修活动的削减不能全部抵消新的军事支出，预算赤字增加了。自从海湾战争以来受着金融资产萎缩的困扰，该国政府计划减少对石油产品和诸如水和电的这类服务的补贴，增加关税，并对现在免费的国内电话采取收费办法。

石油输入国的经济活动，由于得到和平环境的帮助，已大大改善了。以色列经济，由于私有部门的活动、国内需求高度增长和不断扩大的出口的推动，增长了6%以上。由于阿拉伯联合抵制的逐步取消，对以色列的外国直接投资预期将增加，出口也将进一步扩大。约旦经济活动一直充满活力，由于不断的经济改革，预期在1995年将进一步得到改善。在黎巴嫩，恢复和重建该国的基础设施推动了1994年7%的增长进一步加快，尽管通货膨胀和不断上升的政府债务是一种威胁。

通货膨胀在海湾合作委员会国家普遍保持在5%以下，在以色列、约旦、黎巴嫩和阿拉伯叙利亚共和国为中等程度，在伊拉克、伊朗伊斯兰共和国和也门是比较高的。

南亚和东亚：再次加速

南亚和东亚的经济增长在1995年将进一步加快速度，这是过去三年趋势的继续（见表二.4）。预期印度和菲律宾的经济恢复将在1994年的水平上进一步加强，达到几乎6%的增长率。据预测，越南的经济发展将加快到几乎为10%，印度尼西亚、马来西亚和泰国将保持它们的高经济增长率（7%至9%），而香港和中国台湾省将保持适度增长（5%至7%）。相比之下，大韩民国和新加坡的增长将减慢到7%至8%。

1995年增长的动力来自国内和国际两方面。就整个地区而言，出口增长将保持旺盛，并由于工业化国家的经济复苏和本国货币与美元有这种或那种联系而造成的汇率贬值而成为对大多数国家发展的一个重要促进因素。本国和外国投资的增长将成为该地区大多数国家的最重要的刺激因素。继续有大量私人投资，同时政府对基础设施的高水平投资将在一些经济体如香港、大韩民国、新加坡、泰国和越南保持下去，甚至增加。由于收入水平因持续坚挺的经济增长而提高，许多经济体中的消费水平将大大地提高。香港和新加坡例外，特别是新加坡在消费部门中紧缩信贷，以及香港由于利率上升造成的资产收缩，都将对消费产生不利影响。

通货膨胀的压力于1994年开始逐步加大，预计1995年仍会保持下去，但可通过紧缩的货币政策来遏制。在许多快速增长的经济体中，不断恶化的生产能力制约因素仍然是问题的一个重要原因。尽管自从1994年晚期以来资本流入的放慢，在一些情况下（在印度、印度尼西亚、菲律宾和泰国）已使货币供应量的增长放慢了，但由于

美元疲软大多数经济体的实际汇率贬值可能加剧今年的价格压力。

货币政策在去年底和1995年初转为紧缩，预期1995年在若干经济体中将保持紧缩。由于财政政策在该地区大多数国家中将为中性至略带扩张性，保持价格稳定的重担就落到货币政策上。这将导致该地区的利率保持稳定或略有提高。有些经济体（香港、印度尼西亚、菲律宾和泰国）被迫大量提高利率以支援其在墨西哥比索危机余波中的汇率，预期它们将把利率保持在较高的水平以抑制通货膨胀。

中国：在驾驭经济成功方面的困难

由于1994年年通货膨胀率加快到24%以上，国内生产总值的增长仅稍有放慢，把中国经济冷却下来证明是一种难以对付的挑战。这一年的国内生产总值增长接近12%，而工业生产增长了约18%。与1993年相比，当时这两个比率分别为13%和24%，1994年的速度表明了一定程度的成功，但通货膨胀率加快到24%以上，这是人民共和国成立以来的最高比率，发出了一个警告信号。

尽管固定投资扩大28%的速度继续产生通货膨胀的压力，国有部门工人法定工资的增加使得支付给城市工人的工资总额在1994年头三个季度中猛升了30%以上。还提高了农产品的国家收购价格，以刺激生产。这些措施，加上不利的气候条件，造成食品价格快速上涨。另一个造成通货膨胀的重要因素是货币供应量的增长，这些货币主要是用来支持亏损国营企业，这些企业使中国政府的政策进退两难（见第五章）。

农业在一年里停滞不前。恶劣的天气以及用于耕种的土地面积减少（这是迅速工业化的后果）导致1994年粮食作物产量下降了2.5%。棉花产量回升了，但仍不能满足纺织工业的大量需求。

1995年的问题仍在于，中国经济是否会从减少通货膨胀而不引起公开的经济衰退的方面看最终将实现“软着陆”。存在一些支持乐观预测的指标。1994年产出增长有些放慢，这表明政策正在产生效果。到1994年底月通货膨胀开始下降。在3月召开的人民代表大会年会上人们看到政府在1995年全年保持紧缩宏观经济政策态势的意图。似乎不可能采取严厉的银根紧缩和行政压制措施。在这种情况下，通货膨胀率1995年全年约为15%，国内生产总值的增长率为10%。

第三章

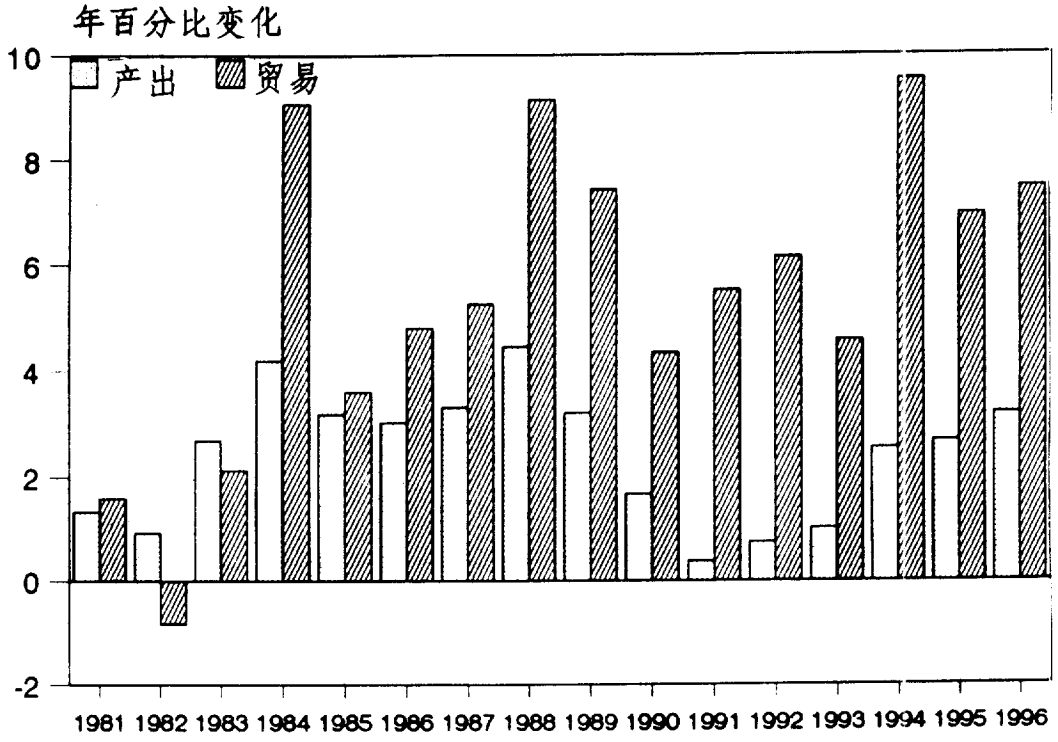
国际经济

尽管一个国家的产出增长率最直接地是国内因素产生的结果，但国际联系加强了大多数国家最近的扩张动力，通过世界贸易的加速增长在国际上扩展了需求，并通过增加接受国的投资的资金转移的方式将储蓄转移。经济复苏也加强了国际商品价格，这对许多国家，包括最贫困的一些国家，也是十分重要的。然而，国际联系，特别是金融方面的联系，也可能成为传播消极影响的渠道，而且，如同 1994 年 12 月墨西哥的汇率危机以来的经验着重表明的一样，也能发生连锁反应。

世界贸易活跃

世界贸易正处于快速增长时期之中。甚至在 1990 年代初衰退的几年中，贸易增长几乎没有放慢，这部分地是由于“高技术”电子商品和组件迅速增长的贸易（见第十一章）。但是，世界产出和收入增长的恢复促进了 1994 年的贸易增长，预测 1995 年和 1996 年将继续增长，尽管速度减慢（见图三．1）。

图三．1. 1981－1996 年世界产出和贸易的增长



资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部（1995 年和 1996 年系根据 LINK 项目预测）。

对贸易货物需求的增长也促使1994年大多数商品的美元价格提高。就石油价格而言，由于1994年开始时价格处于低水平，尽管这一年大部分时间中价格上升了，而整个1994年石油的平均价格仍低于1993年。预期1995年石油价格将继续坚挺。尽管有些种类的商品需求开始下降，预期对非石油商品的需求仍然会强劲。因此，从商品价格和数额看，目前国际贸易正在提供令人鼓舞的出口机会。

国际贸易增长的原因

由于发达的市场经济国家大约吸收了世界进口的70%，对世界贸易增长的分析，必然地要从工业化世界的进口开始。有两个因素促使这些进口数额在1994年增长达到9.5%这一不寻常的高比率（见表A.19）。首先是工业化国家的经济复苏，其次是日元和在较小程度上德国马克升值的价格效应。尽管预期进口额增长低于8%，但预期1995年这两个因素将继续支持对进口需求的增长。

1994年美国进口几乎增长14%，这是进口额以两位数增长的第三年。这反映了美国对进口需求的高收入弹性。因汇率变化引起的价格效应是很小的，即去年美元的名义有效汇率仅下跌了1%（见表A.9）。即使美元对日元、德国马克和对对欧洲货币体系中与马克一起浮动的货币下跌了，但美国的其他主要贸易伙伴国货币的汇率与美元相比，特别是与加拿大元（以及在年底与墨西哥比索相比）没有大的变化或贬值。

1994年日本进口量几乎也增长了14%。日元汇率的上升增强了刚开始复苏的收入效应。由于很多的日本贸易是与以美元为基础的贸易国进行的，日元的名义有效汇率在1994年上升了8%（见表A.9）。自从1991年以来，日元现在每年都升值了，到1994年，以名义有效升值计，累计提高了43%，以实际有效升值计，提高了38%。尽管日元在1995年已进一步加强了，但预测进口额将增长将近10%（见表A.19）。

主要由于日元升值，日本不能在世界出口增长中取得一个份额。1994年日本出口仅增长2%，预测1995年将下降约4%。实际上，如第二章中所指出的那样，这正是政府决定要制订一个新的财政刺激一揽子计划并于1995年4月削减利率的原因之一。

与此同时，西欧1994年经济复苏帮助扭转了1993年进口下降4%的局面，代之

以将近7%的增长率，据预计1995年将会保持这个水平。由于西欧国家供应的主要来源是其他西欧国家，欧洲出口的新增长格局基本上反映了进口增长。

西欧进口需求的增加也是对中欧和东欧的一个主要出口机会。这些转型经济国家出口品的美元价值增长了约五分之一，有助于为进口品美元价值的12%的增长提供资金，这些进口品包括对投资货物的活跃需求。这种贸易绩效是支持该地区恢复经济增长的因素之一（见第二章）。这一事例表明，该地区得益于与西欧的依赖关系，西欧占其贸易的50%以上。[1] 在今后的若干年在无充分的贸易多样化的情况下，该地区也将在西欧国家下次周期性下滑中受到这种依赖关系的下降趋势的影响。

进出口增长在发展中国家也是坚挺的，其动力不仅是南亚和东亚以及中国的持续活跃的贸易，而且也是拉丁美洲和加勒比地区的坚挺贸易绩效（见表A.19）。然而主要由于从南亚和东亚以及中国的出口增长放慢以拉丁美洲和加勒比地区的进口下降，预计1995年发展中国家的贸易增长将有所减缓。

1994年南亚和东亚的进口和出口增加了约14%。支持出口的这种生气勃勃的增长的是发达经济体中的复苏以及区域内贸易和对中国的出口的持续增长。美元对日元的贬值也提高了该区域许多其货币与美元有联系的经济体出口的价格竞争性。新近进行工业化的经济体在迅速扩大电子和电信部门第一和第二代的日益专业化推动了它们的出口增长。

进口增长由于对进口资本货物和对出口迅速增长所需的其他投入的日益扩大的需求而上升。这种增长还由于在许多经济体中的坚挺的投资增长而加强了。该地区的进口普遍增加。这已导致一些经济体贸易逆差上升，引起了对削减进口增长的必要性的关注。

拉丁美洲和加勒比地区的出口增长9%，这得益于世界市场的复苏和区域内需求的增加。商品价格增加和制成品不断的多样化是出口品价值坚挺增长的原因。然

---

[1] 另一方面，中东和东欧则仅占西欧贸易的约5%（关于东欧与西欧贸易的构成和竞争性的详细情况，见Rumen Dobrinsky，“转型经济国家的贸易结构改革：依据与欧洲联盟贸易的分析”，经济及社会资料和政策分析部工作文件集，第8号，联合国，纽约，1994年）。

而，由于经济增长、关税降低和资金充足，1994 年进口的增长较出口为快。

由于在紧接着墨西哥危机资本流入放慢后对经常项目头寸的突然调整，1995 年正在出现逆转。出口收益的增长将快于进口的支出，从而对在各国发生的贬值和主要国家国内需求的紧缩或增长放慢作出反应。实际上进口可能要下降。

非洲目前正得益于对它的出口需求的增加。非石油输出国由于商品出口价格的上升的帮助于 1994 年显示出出口收益上升。在法郎区，出口普遍地对 1994 年 1 月非洲金融共同体法郎的贬值作出了反应（见表二.5），但进口紧缩了。1994 年，石油输入国的进口扩大，但石油输出国的进口则下降，这与出口情况相似。南非的复苏刺激了它 1994 年进口的活跃增加。

自 1990 年以来，非洲按美元计算的出口单位价值于 1994 年头一次增加，并且自 1990 年以来贸易条件将于 1995 年头一次开始好转起来。由于石油价格也将提高，预期出口收益将于 1995 年进一步增加。目前的经验着重说明，尽管在非传统出口品中有些多样化，但非洲对商品的依赖性未变。

非燃料商品价格回升

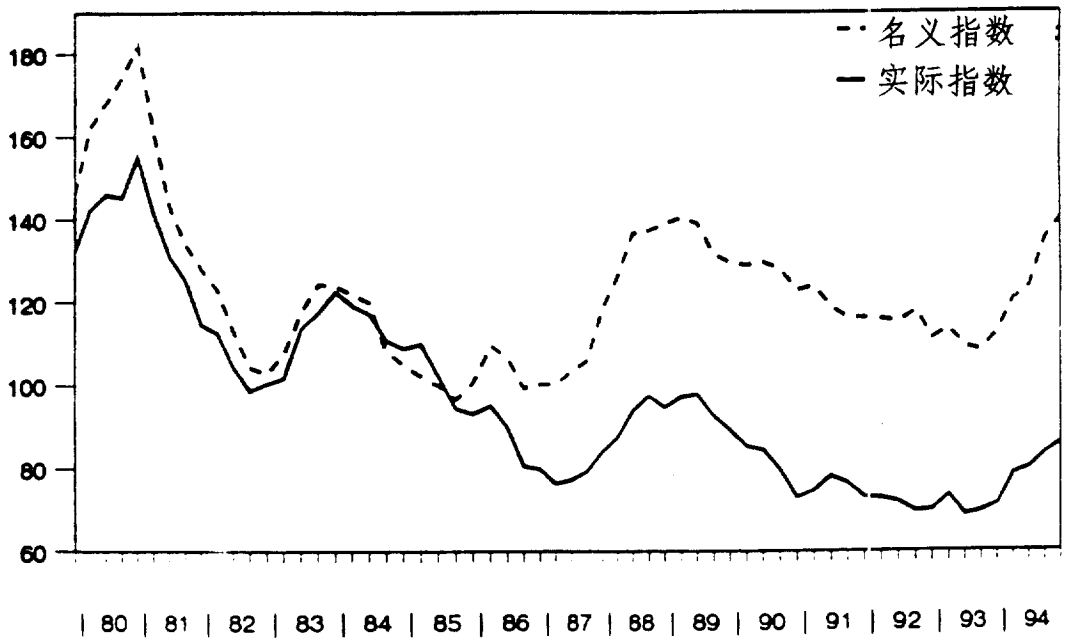
接近 1993 年底开始的商品价格回升，加快了速度，成为 1994 年重大的有广泛基础的复苏，非燃料商品美元出口价格指数增加了 17%（见表 A.21）。按发达国家制成品出口计算，由于发达市场经济体的制成品出口价格指数增加 1%弱，上述增加成为 16%。以美元为基础的指数现已恢复到衰退前的最高峰；然而，实际指数仍然大大低于此数（见图三.2）。

所有主要各类商品的平均价格 1994 年以两位数字增加。食品价格的上涨是由大米价格上涨 34%和食糖价格上涨 20%领先的。咖啡价格增加 118%（按《国际咖啡协定》1989 年指示价格计算）和可可价格增加 23%，推动了热带饮料价格的上涨。

商品出口商的有利收获可归功于全球市场的供应短缺以及与复苏有关的需求增加。主要生产国的不利气候条件是若干农业商品，例如大米、食糖、天然橡胶和咖啡的的产出和出口减少的部分原因。此外，一些矿物和金属的国际价格也得益于转型经济国家的出口减少。从近几年来这些国家诸如铝、铅、镍和锌这类商品创记录的出口，曾促使 1989 年以后矿物和金属市场上的价格下降。

图三．2.　1980－1994 年发展中国家非燃料商品出口价格

美元价格指数，1985 年＝100



资料来源：贸发会议和联合国经济及社会资料和政策分析部。

注："实际"价格是按工业化国家制成品出口价格指数扣除通货膨胀因素的名义价格。

此外，生产国限制这些商品出口的协定，推动了铝和咖啡价格的提高。特别是咖啡，1993 年 10 月开始的出口保留计划紧缩了全球供应并在 1994 年初明显地提高了价格。到年中，价格增加了一倍多，在两次霜冻和一次干旱毁坏了巴西 1994/1995 年作物 40%之后甚至进一步上升到 8 年中的最高水平。铝价格由于主要生产国之间的一项削减冶炼炉产出和出口的计划而在这一年上涨了 30%。

美国吸收原料的持续稳步上升的速度、快速增长的亚洲经济体、中国和拉丁美洲的几个国家，看重说明了价格恢复的需求一方的强劲。日本和西欧随后的工业产出的恢复进一步刺激了需求和价格的增加。在转型经济国家中食品和其他商品进口的增加，同样促成了曾在近几年受到这些国家贸易关系混乱不利影响的若干商品价格的坚挺。

有些商品价格的急剧上升看来也是由于投机购买抬高的。这就是，在整个这一年大部分时间的商品期货合同和期权合同价格的提高，促使作为合同基础的商品的价格逐步升级。实际上，报道商品证券的交易在 1994 年主要商品交易所的价值和数额

方面已达到创记录的水平。

机构投资者对这些证券的需求主要反映了这一看法，即一些商品，特别是矿物和金属的价格被定值过低了，因为实际上价格在最近几年曾经跌至历史的低水平。由于需求推动的复苏和对价格在复苏期进一步上扬的期望，与债券、股票和其他金融资产的收益相比，这些商品的预期收益被认为是有利的。与商品相联系的证券，为证券投资的多样化和预防通货膨胀和利率提高进行保值，额外提供了机会，因为，据认为这些证券的价格只是微弱地，有时是负面地与其他金融资产的价格相关联，同时却正面地与通货膨胀相关联。

旨在稳定商品市场的国际政策机制1994年基本上没有产生效果。只有《国际天然橡胶协定》目前正在运行，它有一项关于价格稳定化的缓冲存货计划。但是它的存货在该年的下半年橡胶价格上升之后于1994年10月已经耗尽了。在1995年初曾就一项新的国际协定进行了谈判，预计新协定将于1996年生效。在1993/1994年，曾就新的咖啡和可可协定进行了谈判，但没有价格稳定化的标准经济条款。生产国和消费国新的国际协定的前景看来很遥远。在支持咖啡和铝价格方面生产国安排的初步成功可能导致生产国作出新的努力，来为其他商品仿效这些模式。另一方面，消费国政府没有什么参加合作计划的激励因素，因为长期趋势似乎是供应超过需求，价格将会疲软。

仍在生效的协定有限成功，使要求制订解决价格不稳定的更加面向市场的战略的呼声获得更进一步的传播。最近世界银行、国际货币基金组织、贸发会议和其他观察家的建议，主张更广泛地采用保值战略，办法是由商品出口国控制其商品出口的价格风险。[2]

---

[2] 例如，见世界银行，《1994年全球经济展望和发展中国家》，（哥伦比亚特区，华盛顿，1994年4月）；Carmen Reinhart 和 Peter Wickham，“商品价格：周期性疲软，还是长期下降？”，《货币基金组织工作人员论文》，第4卷（1994年6月），第175－213页；“为改善商品市场运行作出贡献”，贸发会议秘书处报告（TD/B/CN.1/10，1993年8月27日）；以及C. W. Morgan，A. J. Rayner 和 C. T. Ennew，“价格不稳定和商品期货市场”，《世界发展》，第22卷，第11号（1994年11月），第1729－1736页。

到1995年初为止的迹象表明，由于美国经济增长放慢、墨西哥进口需求紧缩和其他拉丁美洲国家经济增长放慢等情况合在一起产生的影响，这一年其余时间的商品价格将有限地增加或下降。然而，在日本、西欧和亚洲迅速增长的地区可能出现的工业产出扩大将有助于支持商品价格。在美国，提高利率和降低通货膨胀的期望已经在1995年最初几个月造成从商品证券退回到传统的利息收入资产。若干种基本商品的价格因此失去了其1994年的一些优势。对价格提高的供应反应——增加产出，增加对初级商品投入替代物的利用，包括更加有效率地回收废金属，以及一些国家在价格居高不下时不愿限制出口——在一些市场上已经很明显。预期这种趋势将在这一年中导致供应过剩和许多商品价格的下降。

国际石油市场

由于世界经济复苏比较强劲以及前苏联对石油的需求的下降率的放慢，而且如果伊拉克仍然被禁止出口石油，世界对石油的需求将赶上供应而且在1995年会出现相当坚挺的石油价格。在这种情况下，预期平均石油价格将在1995年上升至每桶17美元至18美元这个幅度，[3] 特别是如果石油输出国组织（石油组织）维持其目前生产最高限额的话。

然而，这温暖的冬季气候以及进一步的非石油组织生产盈余的前景可能对价格施加下降的压力，从而破坏石油组织抑制生产的意图。在中期，世界石油市场可能主要地为了对需求方的发展动向作出适度地紧缩的反应，尽管按现时价格预期石油供应将是绰绰有余的（见第十章）。尽管石油价格可能会起伏不定，但按平均值，可以设想，在中期石油实际价格将保持不变。

1994年，主要由于发达市场经济国家经济增长的加速，世界石油需求转旺。除非洲外，发展中国家石油需求的增长，特别是在中国、东亚和东南亚，继续保持坚挺。在过去5年中，非洲石油消费接近于停滞不前，反映了经济增长缓慢，在有些情况下则反映了供应短缺（见表A.39）。

发达的市场经济国家的石油消费在1994年增长了约每日100万桶，尽管能源使

---

[3] 这里使用的价格指数是石油组织7种原油一篮子现货价格平均数。

用效率已有提高，这反映了这些国家经济增长的加快。由于在发电中增加使用石油而造成日本强劲的石油需求，抵消了美国和西欧由于1994年第四季度异常温暖的气候而比预期还更加疲软的石油消费增长。发达的市场经济国家的石油需求增长也由于美国和日本石油产品价格总体下降而得到刺激。然而在西欧，尽管原油价格显著下降，但由于一些国家，特别是德国、意大利和联合王国的税收增加，消费者为石油产品支付的平均价格增加了。

世界原油生产在1994年按照需求的增长而上升。非石油组织石油产量的增长自1985年以来首次超过石油组织，这主要是由于挪威和联合王国的急剧增加（见表A.40）。非石油组织发展中国家的生产也明显增加，最值得注意的是安哥拉、阿根廷、厄瓜多尔、印度、阿曼、越南和也门，但另一方面，巴布亚新几内亚和突尼斯的生产却下降了。中国和墨西哥的石油生产略有上升，前苏联的生产下跌了11%，使自1989年以来的累计下降接近50%，反映了继续存在着维修基础设施和改进回收方法的问题。[4] 美国的石油生产也由于油田老化而持续下降；产量达到自1954年来的最低水平。其他地方的生产增加不大。

预期今后几年非石油组织供应的上升趋势将继续保持，因为北海石油生产持续上升，独立国家联合体（独联体）成员国石油产量大幅度下降停止了。联合王国、挪威和一些发展中国家的生产增长可能弥补美国和其他迅速枯竭的石油生产地区的下降而有余。在独联体，在生产开始回升以前，油田缺乏适当的维修，意味着石油生产会进一步下降。在美国，储量下降和油田老化可能导致生产进一步逐步下落。然而，一旦墨西哥湾近海油田开发的新的石油生产投产，而可以抵消美国的下降。

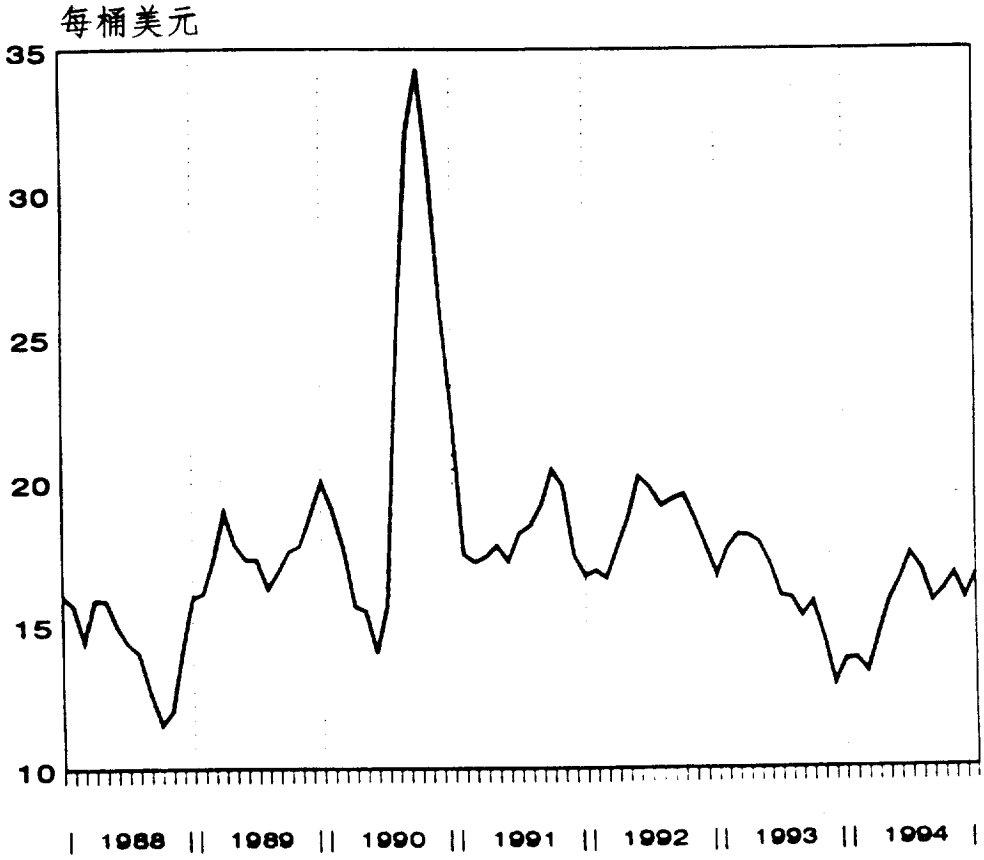
1994年中石油价格的变动，反映了石油需求较旺的增长，同时还涉及由于尼日利亚石油工人罢工和也门内战造成供应的轻微失调，以及石油组织关于生产水平的决定。由于北海石油生产急剧增加，加上石油储存大量剩余，1994年开始时石油价格出于意料地低（见图三.3）。在该年第二季度由于美国寒冷的气候和工业化国家不

---

[4] 尽管俄罗斯联邦生产急剧下降，从前苏联的石油出口却从1993年的每日220万桶增加到1994年的每日240万桶。这可能是由于国内石油消费下降更加急剧，使得有更多的石油可以出口。

断增长的经济扩张，石油价格坚挺了一些。石油组织在1994年6月的会议上决定保持产出稳定，这个决定有助于支持价格。因此现货价格从这一年第一季度的每桶13.6美元上升到第三和第四季度的每桶16美元以上。石油组织1994年11月冻结生产为期一年的协定有助于保持石油价格，否则由于北美和欧洲不合时令的温和气候，价格也许本会下跌。这个决定似乎消除了市场对石油组织的生产决心的怀疑，这在近几年已使价格疲软了。

图三．3　1988—1994年石油组织原油一篮子的平均现货价格

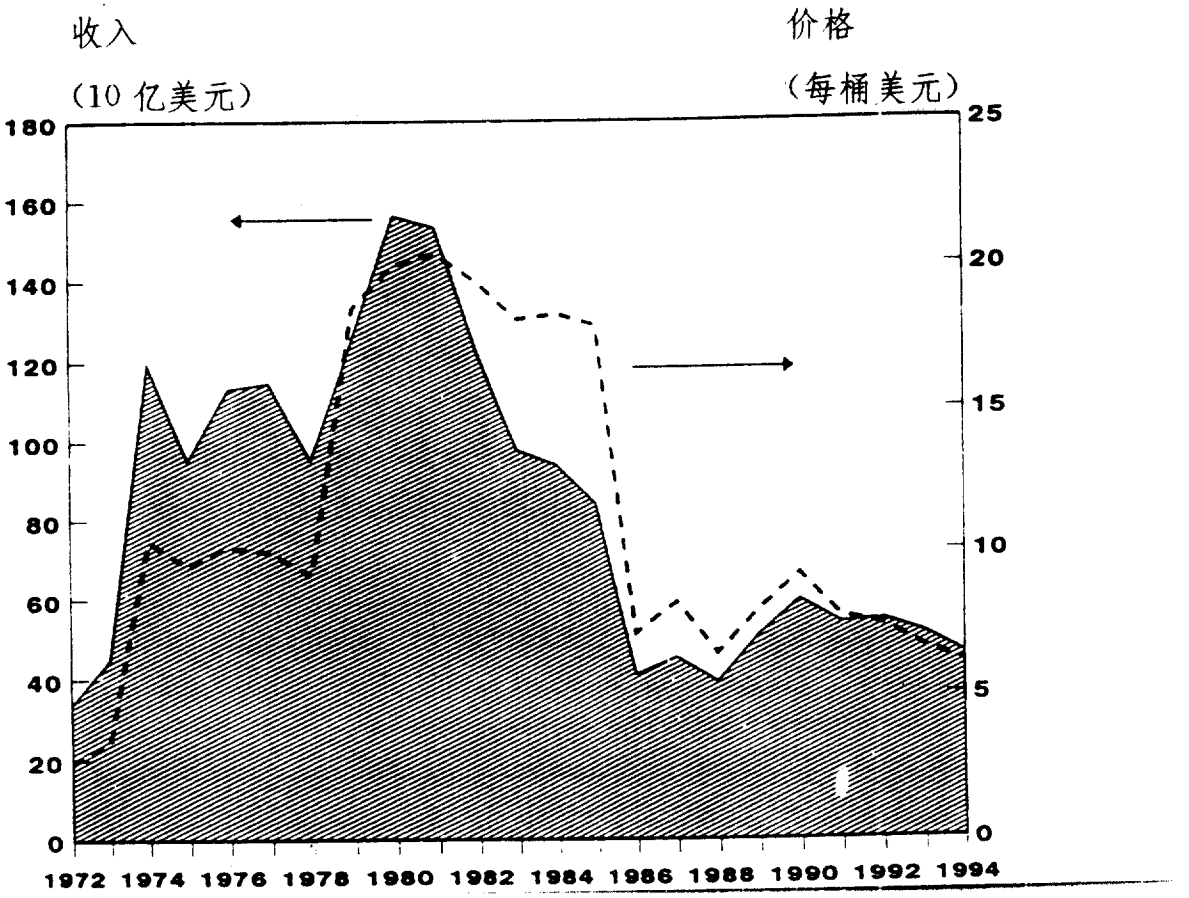


资料来源：石油组织的数据。

尽管如此，1994年每桶15.6美元的平均石油价格，是自1988年以来石油组织一篮子的最低价格，按照与工业化国家制成品出口相比较的购买力计算，也是自1973年以来的最低价格（见图三．4）。因此，按通货膨胀进行调整后计算，1994年石油组织石油收入总额不到1974年水平的一半。

图三．4.　1972—1994 年石油价格和石油组织的石油出口收益

（以 1974 年美元计*）



资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部，依据石油组织《年度统计公报》和联合国，《统计月报》。

* 按工业化国家制成品出口价格指数扣除通货膨胀因素的名义美元价值。

这是非常重要的，因为若干石油组织成员国外汇收益的 90％以上依靠石油出口收入。石油组织石油收入在 1970 年代以很快的速度增长，然后逐步下降，在 1986 年下降到将近其 1980 年中最高峰的四分之一。从那时以来，石油收入有些恢复，但在过去两年中下降了约 180 亿美元（亦即 14％）（见表 A.42）。目前，欧洲共同体国家通过对石油征税获得了近两倍于石油组织国家通过销售石油所获得的收入。

世界最大的石油输入国是美国，其次是日本、德国、法国、意大利、大韩民国和西班牙。这七个国家合在一起每日进口约 2400 万桶，占 1994 年石油贸易总量的 70％。据美国石油研究所统计，美国石油进口量 1994 年头一次超过消费量的 50％。在其他一些石油输入国，对输入石油的依赖还大得多，在法国、德国、意大利、日本、

大韩民国和西班牙，接近100%。

然而，在过去的二十年中，大多数发达市场经济国家通过本国的生产性工业的改革、能源节约政策、其他形式能源的取代和备有应急石油储存以应付供应混乱，对进口石油的依赖性已大大减少了。目前这种储存可维持多达3个月的进口需求量。特别是美国的战略石油储备，达6亿多桶石油，可应付两个多月的石油进口量。

投资和资金的净转移

1990年代有些观察家曾经感到关注的是，世界储蓄的供应并不充足，将对投资的增长和中期的世界产出起到制约的作用。不久以后，工业化经济体滑入衰退之中，支出——不是储蓄——的疲软成为更大的问题。由于需求的恢复，又引起对世界储蓄不足的关注。

为世界投资提供资金的储蓄

要计量各经济体的总储蓄显然是困难的。一般对个别国家储蓄数据的计量是作为不用于当前支出的收入剩余额，其中包括政府、个人和公司的收入剩余额。然而，对投资支出是直接估算的，因此，如果全球投资水平增长，这意味着世界储蓄额已经增长了，可以为投资“提供资金”。图三.5表示覆盖世界产出90%以上的国家累计投资估计数。[5] 按照这种计量，世界投资支出的份额由于从1980年代初期衰退中复苏而增长了；1990年代的衰退与1980年代的情况不同，全球投资份额并不明显下降。此外，在当前全球性的扩张中，存在着大量的投资成分，因此总投资份额正在增

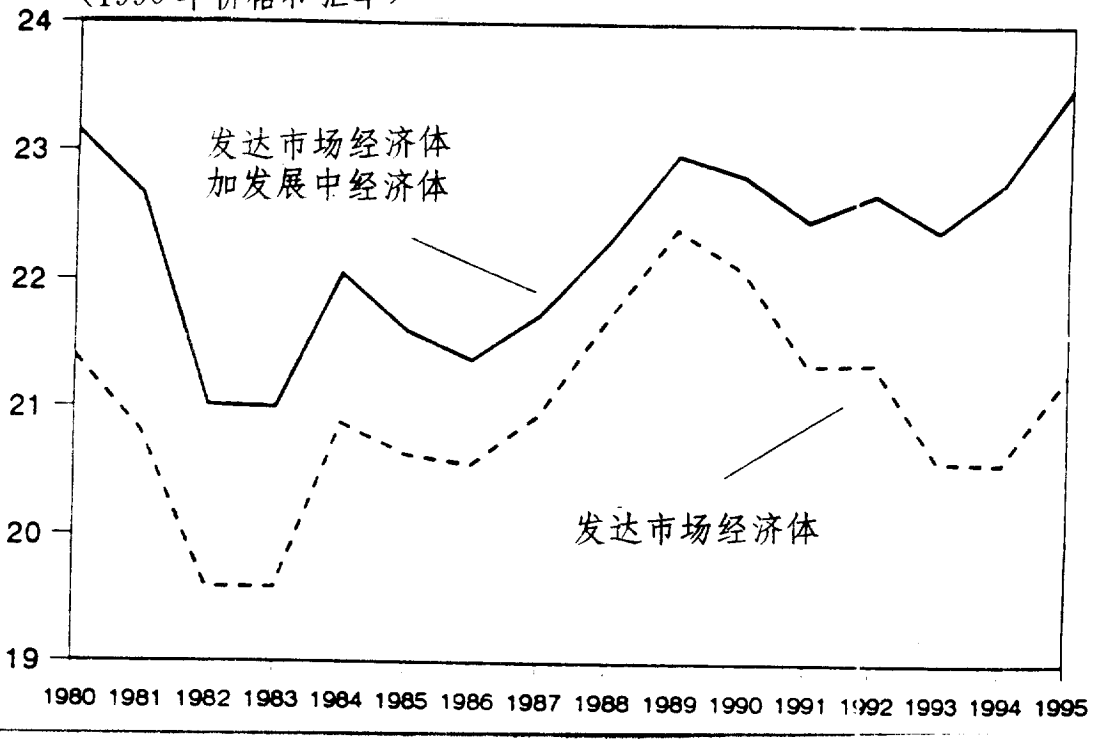
[5] 主要是由于一些转型经济国家的国民核算数据似乎很不正确，图中排除的主要是这些国家的数据（见统计附件引言）；再者，关于这些国家的1980年代的数据与目前估计的数据不可比。

长。[6]

图三．5. 1980－1995 年产出中的投资份额

国内生产总值百分比

（1990 年价格和汇率）



资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部。

在 1990 年代全球投资率和工业化国家中投资率之间形成的差距反映了许多发展中国家，特别是亚洲和太平洋发展中国家活跃的经济形势。在后一类国家的几乎所有的投资都由本国储蓄供资。事实上，尽管向亚洲资金的净转移（不包括西亚）于

---

[6] 这里需要解释一下：数据是按不变价格计算的，而投资货物价格相对于其他货物和服务的价格一直在下降。因此，以现行价格计量的投资份额，从而来自经常收入的世界储蓄，可能并不增长（由于数据和预测方面的困难，排除了对最近几年现值数据的估算）。另一方面，有理由认为价格指数过低地表示了主要是因为质量改进投资货物相对价格的下降比率，因此可能过低地表示了实际上的投资份额的增加。

1993 年转为正值——这表明外国储蓄对在为本国投资提供资金的本国总储蓄进行补充——其数额相对于经济体的规模是很小的。在早些年，该地区甚至是向世界其余地区资金的净供应者（见表三．1）。

表三．1. 1984—1994 年发展中国家的资金净转移[a]

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
非洲	3.2	-7.3	2.0	-3.2	3.6	0.3	-10.9	-6.9	-2.2	1.0	-0.9
其中：											
撒哈拉以南非洲[c]	2%8	3.1	6.0	6.0	7.6	5.8	8.0	8.6	10.5	9.5	7.3
拉丁美洲和加勒比	-35.1	-30.3	-12.2	-18，3	-21.9	-27.5	-26.8	-7.9	11.2	17.8	19.6
西亚	18.1	24.1	29.3	23.8	26.6	19.3	8.3	47.8	43.1	30.4	34.1
其他亚洲国家	-4.1	4.1	-11.6	-30.0	-17.3	-10.8	-7.7	-3.4	-3.2	10.7	2.5
其中：											
中国	-0.4	12.3	7.1	-0.5	3.6	4.7	-10.9	-12.0	-5.8	10.6	-3.4
4 个制成品出口国和地区[d]	-9.1	-12.1	-23.1	-30.3	-25.4	-21.5	-10.8	-6.0	-6.3	-10.1	-7.5
所有的发展中国家	-22.9	-14.7	4.9	-30.8	-15.4	-22.1	-30.0	32.7	50.0	67.1	52.5
备忘项：											
对 93 国家的抽样调查[e]	-29.2	-17.3	-4.5	-33.9	-32.2	-29.4	-0.8	-0.8	16.5	45.3	48.4
15 个严重负债国[f]	-40.8	-40.6	-22.3	-28.6	31.3	-36.7	-12.9	-12.9	3.1	16.0	15.7

资料来源：联合国经济及社会资料和政策分析部，依据货币基金组织的数据，各国官方和其他来源（关于备忘项，见统计附件，表 A.27）。

[a] 支出基础（货物、服务和私人转移的国际收支的负差额，不包括投资收入）。

[b] 初步估计数。

[c] 不包括尼日利亚和南非。

[d] 香港、大韩民国、新加坡和中国台湾省。

[e] 93 个资本输入国，关于这些国家还有更多的数据。关于详细的分析资料，见表 A.27。

[f] 阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、科特迪瓦、厄瓜多尔、墨西哥、摩洛哥、尼日利亚、秘鲁、菲律宾、乌拉圭、委内瑞拉和前南斯拉夫。

1994 年初长期利率出乎意料地增长，从此再次引起人们对世界储蓄不足的关注。他们的想法是，在复苏中的经济体日益增长的投资已开始对资本市场施加压力。但是，对资本市场上“可贷资金”的需求与为了给投资提供资金而增加储蓄的需求不是同样的事。此外，还有其他因素可说明长期利率的比较急剧上升。特别是，美国紧缩银根的政策已突然使得那些利用以短期借贷的资金大量购买债券者的利润消失了。

简言之，迄今的经验没有任何迹象表明已出现全球性储蓄的短缺。这种短缺似

乎也并不会即将来临。此外，由于大多数工业化国家政府决心实现削减财政赤字（见第四章），担心私人借款人可能被政府借款人挤出金融市场这种恐惧似乎是很少可能成为现实。

这不是说资金供应“短缺”不可能出现。实际上，在墨西哥，作为1994年12月汇率危机的前奏，短缺发生了，而且可以说，在美国也已经发生了。在美国的情况下，可以说，由于1994年向美国的资金净额转移中的额外300亿美元不足以弥补扩大了的美国贸易逆差，因此美元的汇率下跌了（见表A.26）。事实上，国际资金流动不足或过多都造成大规模的汇率调整。

1994年和1995年异常的汇率发展动向

在1994年和特别是在1995年初，外汇市场经历了自从1970年代初期开始浮动汇率以来比较混乱的时期之一。许多不同国家的货币以十分异常的方式同时经历了十分重大的汇率变动。美元对日元和德国马克猛跌至历史性的低点，但与加拿大元相比升值了。与此同时，英镑、法国法郎、意大利里拉、西班牙比塞塔和瑞典克朗对德国马克均暴跌至新的低点，而马克对日元达到了最低记录。此外，墨西哥比索的急剧下降已对拉丁洲的其他货币产生不利后果。

正当经济健康增长、通货膨胀低下、预算赤字正在下降和利率正在上升，这一切通常将有助于货币更加坚挺的时候，却发生了美元意料不到的下跌。目前美国的财政状况，无论从预算赤字或从作为国内生产总值的一个百分比的尚未清偿的政府债务总额来看，至少是同德国和日本的财政状况同样有利的。

另一方面，主要由于美国实际国内需求增长已远远超过德国和日本，近几年来美国的贸易状况已明显恶化。它们之间的相对增长率有差异，这由于以下情况而变得更加复杂：美国与德国和日本不同，它对进口需求具有很高的收入弹性，以及相对于国内投资只有低水平的国民储蓄。因此，美国每当它的经济增长比它的主要贸易伙伴要快时，在其货物和服务的国际贸易差额往往明显地恶化——并因此它需要增加来自外国的资金。

此外，在这一次，由于墨西哥的衰退、欧洲货币的波动和正在完成日本的复苏的日元持久强劲，已削弱了对美国出口的需求。因此给美国留下大量的贸易逆差，这需

要以资金来弥补。此外，美国作为债务国已开始对投资收入进行大量的净对外付款——1994 年为 420 亿美元——为前两年数额的两倍（见表 A.26）。因此为了进行净资金转移并支付净投资收入的款项，需要加大净资本流量。

除此以外，美国私人部门已成为世界其余地区的资金主要供应者，特别是以直接投资和购买外国证券的方式。在 1993 年，以这种方式合在一起的外流款额为 1780 亿美元，而 1994 年为 1190 亿美元。美国机构投资者在国际上一直在将其证券投资多样化。[7] 这意味着，即使通过银行的外流已基本上枯竭，美国仍需大量资本流入以弥补这种外流入以及实现流入美国经济的净转移。

与此同时，外国首先是日本的投资者已越来越不愿购买美国证券，因为美元下跌。美元持久贬值已使日本投资者 1980 年代初以来蒙受以美元为基础的资产的巨大累积的外汇损失。由于日元再次猛涨，还由于在不动产和股票上进一步的国内损失而使资产负债表受到不利影响，日本投资者和公司对外国资产的长期投资更越来越谨慎了。不仅如此，日本投资者甚至在撤回其某些在海外拥有的财产，从而推动日元进一步升值。

在 1980 年代中有若干年，日本的长期资本外流甚至超过庞大的经常项目的盈余。这种情况在 1991 年已改变了，那时，日本获得了长期资本流入，既有有价证券的投资，也有贷款（见表 A.26）。因此在那年，作为经常项目盈余的资金对应部分，不得不发生了十分庞大的短期资本外流——最终是 1110 亿美元。即使在 1992 年恢复了长期资本净流出，但它仍远远小于经常项目的盈余。因此，这个差额必须由潜在更为不稳定的短期外流量来弥补（尽管有些外流采取了减少日本短期债务的形式）。

为了试图避免冒另外的美元风险，日本近几年已通过日元标价的贷款转向许多亚洲借款国提供更多的资金，这样把美元疲软的负担转嫁到外国债务国。为了偿付这种贷款和制止货币损失，亚洲的各个中央银行正在把它们的大量外汇储备转换成日元。这可能成为美元对日元疲软的另一个原因。

就德国马克而言，利率变动的期望看来已引起马克币值的激变。由于看来很明显，在美国以外，特别是在德国，利率不可能有很大的下降，已对预期有利于美元的

---

[7] 墨西哥危机可能已抑制证券投资资本的外流，但决不会扭转这种长期趋势。

利率差别的幅度作下降的调整。联邦银行于1995年3月30日出人意料地削减利率，其目的是制止马克的上升，但没有改变这种看法。同时，美国离新的一轮咄咄逼人地紧缩银根的回合似乎遥远得很。因此，这使得美元不那么具有吸引力而增加了马克的吸引力。

美元对马克下跌常常增加了欧洲货币的负担，因为，从美国流通货币中流出的资金往往很不成比例地流入德国，而不流入欧洲大陆的其他地方。然而，1995年初，许多欧洲货币同时遇到由于对政府的高债务和赤字以及对不稳定的政治局势的担忧而形成的沉重的抛售的压力。投资者把法国、意大利、葡萄牙、瑞典、联合王国的货币，和在较少程度上把比利时、丹麦和挪威的货币都抛出。这种资本外逃的资金中有很多也已经转换成马克。冷战的结束已消除了过去曾与德国金融市场有联系的许多风险。因此，不同于以往，在处于政治和金融不稳定的时期，投资者并不趋向于寻求美元的安全，而是趋向于德国马克的安全。这对不仅与较疲软的欧洲货币，而且与美元相比的德国货币，施加了额外升值的压力。

总之，有关美元和其他货币遇到的那些麻烦的单个根本原因几乎是无法加以界定的。实际上，仅仅经济的基本法则既不能说明变动的全部范围也不能说明极端的不稳定性。情况似乎是，原先由经济基本法则推动的货币价值变动已积聚了格外强劲的市场势头，这种势头在遍及众多货币范围内把汇率带到极端的读数。外汇市场看来正走向新的平衡，但关于平衡的水平，有着很大和持久的不确定性。

对发展中国家净转移的资金供应

发展中国家合在一起在1994年已获得连续第四年的大额净资金转移，尽管转移额比1993年减少将近150亿美元（见表三.1）。连同出口收益强劲增长一起，这促进了上文指出的进口数额达两位数字的增长。

官方储备水平增长了将近800亿美元，使它们能负担支付4个月以上的进口额（包括支付利息）。其中一些增长是非美元储备总额的增大的美元价值，因为美元汇率对日元和其他储备货币贬值（见表A.27）。但是，按不变汇率计算的储备增加额为500多亿美元。

当然，并不是所有国家都具有这种经历。特别是墨西哥，它的储备从1994年2

月底的290亿美元的最高峰下跌到该年年底时的60亿美元。实际上，表A.28中表示的1994年拉丁美洲储备的下降，应充分归因于墨西哥储备的下降；不包括墨西哥，拉丁美洲的储备增长了80亿美元（按不变汇率计）。撒哈拉以南非洲（不包括尼日利亚和南非）的储备，在名义上和作为进口的份额，也增长了。

总的看来，1994年流往发展中国家资金的组成部分的质量提高了。这就是说，就其能提供充分详细的数据以构成资金流量的合理估计数字的93个资本输入国的抽样调查而言，短期和投机性资金的净流入减少了。事实上，来自私人来源的直接投资、中期和长期信贷的净流入量（特别是债券和联合贷款）以及官方和私人的赠款更多了（见表A.27）。亚洲占获得增多的资金的大部分，虽然在拉丁美洲直接投资也有增加。尽管撒哈拉以南非洲的总净转移变化不大，但整个非洲经历了反向转移，因为与从国外获得的资金相比，更多的资金被用于支付利息和资本外流了（见表A.27）。

1994年官方信贷向非洲的净转移是正值的，并且对撒哈拉以南的地区是显著正值的，而拉丁美洲由于官方信贷经历了它的连续第八年的负值转移（见表A.27）。这种情况在1995年将会变化，因为国际货币基金组织（货币基金组织）已同意支持墨西哥约180亿美元的一项18个月的备用信贷协定，这笔款项远远超过货币基金组织1994年的贷款承付款项的总额（将近90亿美元，其中近70亿美元是供发展中国家使用的）。

更普遍地说，发展中国家在1994年仍在净额的基础上偿还货币基金组织的贷款，尽管通过“加强的结构调整贷款”约有10亿美元的优惠贷款净支付款（见表A.29）。[8] 世界银行给发展中和转型经济借款国的净支付款仍然是正值的，但从净资本流量中扣除约80亿美元的利息付款后，结果世界银行的净转移是负值，这在整

[8] 货币基金组织主要通过“体制转变专用资金”于1994年给转型经济国家作出了更大的净支付（20亿美元以上）（见表A.30）。然而，该专用资金的承付款项授权于1995年4月终止。

个十年中一直如此。[9]

尽管如此，货币基金组织和世界银行集团的放款承付款项在1994年仍有增长（见表A.29和A.34）。然而，1994年所有区域开发银行安排的贷款都下降，只有欧洲复兴开发银行除外，但它仅处于承付贷款的第四年。急剧消减的是非洲开发银行和国际农业发展基金（表A.34）。

这样的放款状况在发展中国家所欠的外债的演变中也有所反映。尽管债务总额增长了约7%，但欠多边债权人的债务仅增长4%，几乎都是优惠贷款（见表A.36）。换句话说，尽管发展中国家仍然在世界资本市场上借贷活动中占很小份额（如从表A.31中可以看到，1994年发展中国家约占中期和长期国际安排信贷的10%），它们越来越能从资本市场上借到资金。因此，1994年发展中国家发行的债券和所欠中期银行贷款的价值已增长了500亿美元以上。

更确切地说，若干亚洲和拉丁美洲借款国已能够从市场借到大量的金额。或者不如说，在墨西哥危机以前，资本市场一向很愿意为某些发展中国家，即众所周知的"新兴市场"承担大量的筹资安排。尽管如此，金融市场在1994年甚至在墨西哥12月事件之前已变得不愿意向某些借款国提供信贷；特别是，部分地由于对传统形式借款的消极市场情绪，墨西哥开始发行其"tesobonos"。

"tesobonos"是以比索标价的墨西哥政府比较短期的国内证券，但是按所联系着的美元来还本付息，这样证券持有者将不承担汇率损失的风险。由于到1995年初，比索对美元下降了约40%，墨西哥承兑这笔承付款项便要付出十分昂贵的代价；但最终tesobonos持有者得到了保障，未受损失。尽管如此，在危机之后，资本市场对许多发展中国家的贷款变得谨慎起来了，预期1995年第一季度的放款统计将显示放

---

[9] 从1987年以来，世界银行在其非优惠借款的资金设施中已处于"负值转移"；但通过国际开发协会，即世界银行软贷款窗口，在1991年以前，正值转移超过负值转移（见世界银行，《1994－1995年世界债务表》，哥伦比亚特区华盛顿，1994年12月，第194页）。又见，Goran Ohlin，"世界银行的负值净转移"，载贸发会议，《1990年代国际货币与金融问题：24国集团研究论文》，第五卷（联合国出版物，出售品编号：E.95.II.9.3），第1－13页。

款活动急剧下降。另一方面，由于许多发展中国家的基本形势仍然是令人鼓舞的，预期借款国数目将有明显的恢复，也许以更加区别对待的方式。

然而，非洲被排除在大部分这种借款活动之外。资金却主要是通过官方渠道提供的。其原因之一是，非洲的债务担负能力仍然高度超负荷。一个迹象是，尽管1994年拉丁美洲的本金和利息的拖欠已经减少，而在亚洲的这些拖欠不到总债务的2%，但非洲的拖欠在1994年按绝对数量和占总债务的份额，都再次上升了，几乎达到未清偿债务总额的18%。非洲外债对国内生产总值的比率是其他发展中国家地区的两倍多；而撒哈拉以南地区（不包括尼日利亚和南非）的比率又几乎为整个非洲的这个比率的两倍（见表A.37）。

然而，由于很多的非洲债务是按优惠条件贷给的，偿债比率不像上述统计可能表明的那样极端；但仍超出许多非洲国家能支付的水平。实际上，1994年撒哈拉以南国家占到巴黎俱乐部13个债务调整协定中的9个，巴黎俱乐部是通常处理双边官方信贷的多边讲坛（见表A.38）。国际社会也正在日益面临着有必要考虑打破过去的惯例，谋求减轻其中一些国家——可能还有其他低收入国家——清偿它们所欠多边机构的债务负担。人们长期认为，这种债务不符合调整的条件（见第七章）。

非洲最终也必须能更加多地利用外部私人提供的资金，如同发展中世界其他一些地方已开始做的那样。然而，在许多情况下，这个新的途径要很长时间才能实现。它要求奉行健全的政策并在重建经济增长势头中取得一定程度的成功。但是，在一个信息非常不完善的世界上，它也需要建立和维持市场的信心——如同人们在墨西哥危机后的拉丁美洲中所看到的那样——市场可能按群居本能行事。在这方面，国际社会新近已把注意力转到一些机制上，这些机制特别要消除金融市场对于特定国家形势健全的疑虑，并在市场达到危机程度以前及早防止增长中的困难。

货币基金组织的临时委员会已制定了一个双管齐下的战略以解决这些新问题。第一个方面是对成员国经济政策加强货币基金组织的“监督”。货币基金组织就宏观经济政策与各国政府的协商将成为更经常的协商，货币基金组织的讨论和报告将更为坦率。此外，货币基金组织将谋求各国提供更加及时和可靠的数据，并且，在尊重机密的同时，可能谋求扩大听众，征求对国家政策需要的意见。

但是认识到“良好”政策并不能充分防止支付危机，货币基金组织新战略的第二

个方面是加强货币基金组织贷给成员国的资金的效果。这些资金将通过正常渠道提供（在这里是指正在进行中的第十一次配额总审查会议），并通过一项更新和加强的借款总安排，它可以给比目前符合条件的更多国家提供快速、短期的货币互惠信贷。货币基金组织总裁也已建议进行一次特别提款权的总分配，这就可以加大特别是发展中国家的清偿能力，尽管为通过一项新的特别提款权分配办法所需的支持目前似未能立即得到。尽管如此，看来正在获得越来越多的支持以扩大“加强的结构调整贷款”，并采用如同英国政府去年建议那样的一种机制，通过用出售货币基金组织的一些黄金储备的收益可建立一项赚取收益的基金来使它自给自足（见第七章）。

然而，最终正是政府的实际政策和更广泛的投资气候一些方面将决定各个国家借款者对各种国际资本的吸引力；国际观察或对话的作用仅是补充性的。甚至不能持续的政策通过从投机活动中产生大量利润的机会已成功地吸引了某些形式的资本。这可以为大量的净转移提供资金，从而为进口激增供资。国内经济状况暂时可能看来似乎比实际情况更强劲（例如从通货膨胀减轻和实际利率下降看）。但是这些流入也增加了不能持久的政策垮台的脆弱性、资本外逃和急剧的调整。

如同通常一样，有必要制定一种在刺激投资和增长的同时也促进调整的政策，这种政策能对预见不到的但不可避免的环境变化及时地作出反应。如同第五章所讨论的那样，正是在对这些问题的思考方面，发展中国家已取得很大的进展。

第二部分

对政策的看法

第四章

工业化国家宏观政策的局限性

自从第二次世界大战结束以来，战胜经济衰退和反击高通货膨胀率一直是发达的市场经济国家短期决策的主要目标。政策领域的成功率可能参差不齐，但是政策手段被认为相当有力。今天，人们对这一看法体会更深了。宏观政策仍被普遍认为是避免达到商业周期极端所必须具备的有力手段。但是，人们认为，通过宏观经济管理本身进行短期微调的能力较小。

相反，国内和国际经济行为者眼里的政府保持“信誉”的做法已成为宏观经济管理的一个显而易见的特征。获得一种稳定的并可预测的宏观经济环境看来已成为一项长期政策目标。因此，尽管决策者们将对衰退和通货膨胀冲击采取行动——并为在某些情况下保持某个规定范围内的汇率而进行干预——但是，这些被看作是违背利用严格的货币控制和可持续的预算政策来实现并保持价格稳定的长期目标的临时性行动。

财政政策能够起到的作用和不能够起到的作用

近年来，利用整个政府财政支出和税收的变化来影响总需求和总产出的财政政策一直竭力采取守势。不过，几乎无人会否认，政府在通过一套适当的财政支出和税收办法促进经济长期增长的过程中可以起到决定性作用。人们仍然认为，政府的直接与间接影响对资本形成——包括物质和人力两个方面——特别重要，更不用说对提高科学技术所起的特殊推动作用了，如支持基础研究和培训研究人员。

相反，令人怀疑的是，财政政策是否有能力使经济接近其“生产可能性边缘”，并且在不致引起一个通货膨胀周期的情况下无限期地保持这种状况。大多数人认为，财政政策的比较实际的任务却是缩小围绕潜在产出增长途径的周期性波动幅度；但是

即使在这方面，自由裁量行动的作用也很有限。[1] 也就是说，起到抑制商业周期作用的是这套基本的财政手段，而不是自由行动，这些手段被认为是“自动稳定措施”，它是政府预算的特征，会自动抵制私营部门中日益深化的萧条或过度开支。这方面的实例包括失业保险、补充收入以及在经济萧条时期自动和临时扩大的有关权利。累进所得税有类似作用，因为这种税制在收入下降时征收的税额比收入上升时小，使可支配的个人收入对总需求波动的敏感度少于个人收入毛额的敏感度。

在允许对发达市场经济国家中的经济周期的高峰和低谷对称地采取行动的情况下，自动稳定措施是强有力的手段。例如，经济合作与发展组织（经合发组织）的模拟表明，自动稳定措施平均使产出的周期性波动几乎减少 40%。[2] 不过，正如一些国家自 1970 年代初期以来所做过的那样，当它们通过自由裁量政策减轻稳定措施的减少需求方面的影响时，困难就会发展。[3]

换言之，政府始终一贯成功地执行积极的财政政策的能力不再被认为是显而易见的了。财政扩展有助于通过抵消需求的暂时不足而促进衰退中的经济的复苏。但是，财政刺激必须及时，剂量适当，而且一旦出现开始好转的明显迹象时即进行逆转。问题在于，从承认需要财政刺激的时刻到支付开支或减少税收的时刻间隔的时间可

---

[1] 批评性文献主要分两类，一类反对扩大政府预算赤字以刺激经济增长的效力（参见 John. J. Seater 著“与李嘉图学派等价”，《经济文献杂志》第三十一卷，第 1 期（1993 年 3 月），第 142—190 页）；另一类认为财政刺激措施所起的效果是暂时的，不可靠的，极其难以协调（参见 Vito Tanzi 著“财政政策的国际协调：当前的问题和今后的问题”，载于 Mario Monti 所编“财政政策，经济调整和金融市场”，国际货币基金组织，哥伦比亚特区华盛顿，以及经济货币和金融中心，米兰，1989 年，第 7—37 页；还可参见 Rudiger Dornbusch 在同一集中对这篇文章的评论，第 38—45 页）。

[2] W. Leibfritz, D. Roseveare 和 P. Van den Noord 著“财政政策、政府债务和经济成就”，144 号工作文件，（巴黎，经合发组织，经济部，1994 年），第 13 页。

[3] 例如，参见 N. Roubini 和 J. Sachs 著“工业民主国家的预算赤字的政治和经济决定因素”，《欧洲经济评论》，第 33 卷，1989 年 5 月，第 903—933 页。

能相当长。甚至承认的时刻还可能大大晚于需要首先产生之时。

由于承认、决定和执行的延误以及预测经济活动中不可避免会出现的差错，财政刺激往往来得太晚，持续时间太长，因此促使商业周期的景气阶段中经济过热。[4] 如果使得财政刺激成为可能的立法中没有制定自动的“日落条款”，则必须制定新的法规提高税收或缩减开支。无疑，议会中形成防止衰退联盟的政治活动比形成紧缩需求联盟的政治活动要简单得多：这就是决定“杀谁的牛”与分配多少条新牛之间的区别。

上述考虑并不意味绝对不能考虑对经济危机作出自由裁量的财政反应。但是，自由裁量刺激的必要性必须很清楚。例如，当程度严重的周期性萧条由于不利的结构发展而恶化时便可能出现这种情况。这方面的一个最近的例子发生在日本。从1992年3月一直到1994年2月，经济增长速度明显放慢，由于以前的过度投资而导致能力大大过剩以及在财政“泡影”破灭以后人们对银行系统健康状况忧虑重重，在这一期间，日本政府成功地实行了五套财政政策，总共承诺了大约30万亿日元。[5] 财政刺激措施帮助日本渡过了最严峻的经济衰退时期。而且，在1994年2月以后没有提出进一步的倡议，而这时已接近衰退低谷的结束，尽管日本政府决定推迟两年结束暂时减免税收。[6]

更普遍的情况是，关于是否适用一项自由裁量财政鼓励措施的决定，例如减免税收，由于以下事实而变得复杂化了：毫无区别地追加开支——比如，增加消费被认为与增加投资同样有效——对总的经济活动速度的放慢并不总是一种适当的反应。是否作出适用的决定取决于导致下降趋势的原因。因此，人们越来越坚持认为，财政政

---

[4] 有关美国的情况，参见Christina D. Romer和David H. Romer著“什么可以制止衰退？”国家经济研究局，第4765号工作文件，1994年6月。

[5] 详细介绍参见《1994年世界经济和社会概览》(联合国出版物，出售品编号：No. E. 94. II. C. 1)，题为“日本复苏努力的有限成果”的小节。

[6] 此外，1994年10月，日本政府宣布了一项1995－2004年10年投资方案，以取代1991－2000年方案，这一项方案比上一个十年的方案规模几乎小三分之一。当然，这一方案是在1995年初神户的大规模地震带来的严重破坏之前宣布的，这次地震需要为重建追拨大量经费。

策仅仅是对暂时需求冲击的适当的政策性反应，而对“长期性”需求冲击则需要对经济结构进行改革，并对生产要素价格进行调整。[7] 例如，1973 年发生第一次石油冲击以后，大多数经合发组织成员国政府开支的大幅度增加，在通货膨胀加剧期间，并不能防止失业率上升。

实际上，暂时性冲击与长期性冲击是难以区分的，在确定基本冲击发生的原因时作出错误判断的可能性很大。特别是，由于趋势或潜在的增长率的变化而导致的需求下降有可能被误认为总需求不足，因而采取抵消财政政策。看来在 1970 年代以及 1980 年代初，许多国家都发生这种情况，生产力增长速度都呈放慢趋势。结果，推迟了必要的调整，而旨在避免产出损失的财政鼓励措施在促进产出上收效甚微，政府债务却不断上升。

然而，人们仍然认为财政政策在需求管理中起一定的作用，办法一般是通过自动稳定措施，有时则采取自由裁量行动。但是，决策者们确实看来越来越不愿意把财政鼓励措施用于反周期目的。

确实，由于金融市场分析人员起着监督的作用，因此决策者越来越表示以下担忧：政府既无法“负担”财政鼓励措施，甚至也不能允许萧条时期自动稳定措施的无限制的运作。实际上，在 1975 年经济衰退时期，经合发组织的所有主要成员国的经济复苏之前都采取了财政鼓励措施。不过，在 1980 年代初期，甚至更近一些，在 1990 年代初期，许多国家的自动稳定措施至少部分被自由政策紧缩所抵消。[8] 而且，在下一次周期性衰退时期，许多国家政府可能认为自己是被迫压制自动稳定措施，除非恢复时期采取的财政调整措施被认为取得了成功。

这种缺乏财政灵活性的情况主要与 1980 年代和 1990 年代 政府债务迅速增加有关。就整个发达市场经济国家而言，经合发组织估计，政府总债务与国内生产总值

---

[7] 例如，参看 G. M. Caporale 著“欧洲的财政偿付能力：欧洲货币联盟统计的预算赤字和政府债务”，《国家研究所经济评论》，1992 年 5 月，第 69—77 页。

[8] 例如，在现周期中，奥地利、比利时、加拿大、芬兰、德国、意大利、荷兰、新西兰、葡萄牙和西班牙在衰退周期中都采取了限制性财政政策措施。

的比率1994年大约为70%，而1980年为41%。[9] 但是，占国内生产总值的70%的政府债务是不是一个“危险的”水平？100%呢？我们如何能知道呢？

政府债务以多少为限？

对于政府债务可持续水平，或甚至在测定债务时要包括哪些内容，没有一个粗略的估计标准。[10] 政府债务的定义通常是：中央、州、省和地方政府的总财政义务，一般包括养恤基金和社会保险业务。不过，它一般不包括未设基金的政府养恤金义务。

当然，有几笔政府债务是可取的，甚至是必要的。作为一种一般无风险的资产，政府债券一向为家庭提供了一项主要的储蓄手段。不仅个人可以购买这种债券，政府管理的养恤金和社会保险方案，在积累资金以便今后年月使用时，通常也把剩余的收入用来购买政府债券。短期政府债券也是无风险短期安排剩余资金的可取办法。此外，作为用得最广的高度流动的金融资产，政府证券也是中央银行的“公开市场业务”的更可取的手段，在这一方面，中央银行通过购买债券使经济增加货币或通过抛售债券从经济上抽出货币。

政府债券不仅是所有市场经济体的重要金融资产，而且，政府应当而且确实通过借款的方式为长期的政府投资筹资。例如，社区的纳税人没有任何理由在一年内交足一项使他们及其子孙后代受益五十年的污水排水系统的全部费用。此外，政府在期待主要分季度交纳的税款收入的同时，应当并且确实采取短期借款的办法来支付当前的开支。

因此，某些水平的政府债务是绝对必要的，战后的大多数时间，多数工业化国家的决策者们并不特别关心政府债务的总规模。实际上，在七大工业化国家中，有三个国家的政府债务与国内生产总值的比率在战后大部分时间出现下降。在加拿大和美

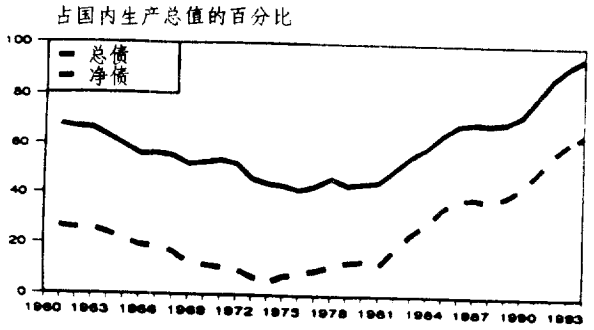
---

[9] 《经合发组织经济展望》，第56期（1994年12月），第A36页。

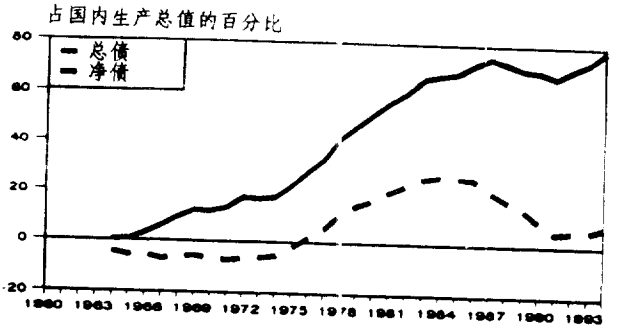
[10] 关于各种持续性措施的讨论情况，见O. Blanchard等人的“财政政策的持续性：一个老问题的新答案”，《经合发组织经济研究》，第15期（1990年秋），第7--36页。

图四．1.　1960－1994 年七大工业化国家的政府债务

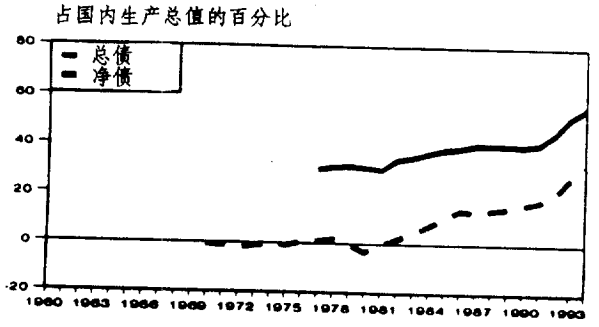
加拿大



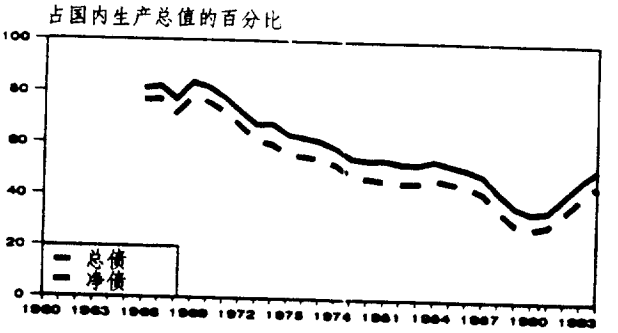
日本



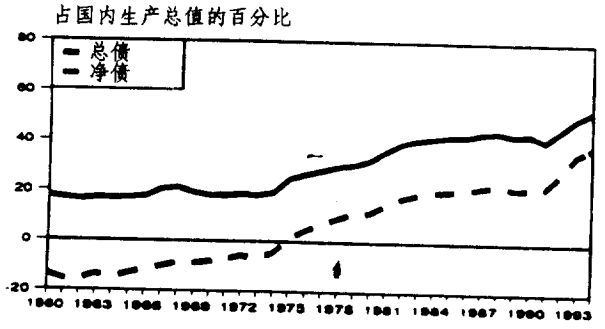
法国



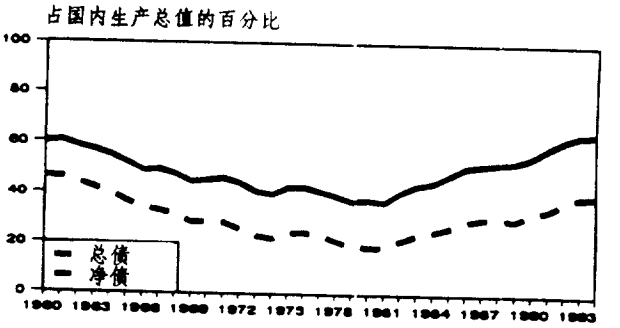
联合王国



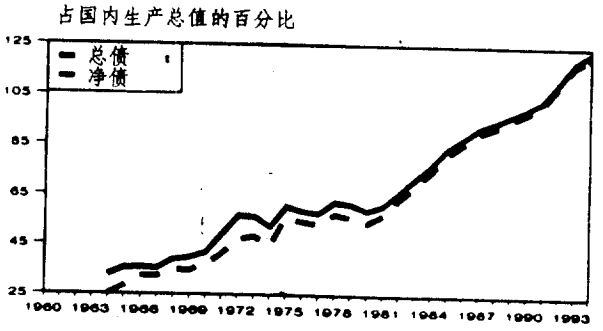
德国



美国



意大利



资料来源：联合国/经济及社会资料和政策分析部根据经合发组织提供的数据。

注：关于德国，1960－1990 年的数据系指西德，此后系指整个德国。

利坚合众国，债务比率在1960年代和1970年代都出现下降，在大不列颠及北爱尔兰联合王国，整个1980年代都出现下降（见图四.1）。所有这三个国家的早期债务大部分是在第二次世界大战期间累积的。

不过，到1990年代中期，几乎所有发达市场经济国家（爱尔兰除外）债务比率都连续几年出现增长。但是，它们的债务比率是否已经太高了呢？欧洲联盟以60%为最高债务对国内生产总值的比率，并以此作为其确定成员国何时有资格达成向经济和货币联盟过渡的最后阶段的准则之一；但是，这一比率看来，除了它是在达成马斯特里赫特条约时接近于欧洲联盟的平均值以外，还没有其他理论依据。[11] 此外，在最近的经济衰退中，日本受其七国集团的伙伴国驱使推行了扩张性财政政策，而普遍则对美国的财政赤字表示忧虑。当时，日本的政府债务比率大约为70%，而美国大约为60%。

但是，政府还能持有金融资产，因此，正如图表所示，也计算净债率以便表明政府部门的净金融风险。如果政府总债务很大，同时还持有金融控股权，那么，如果在利率提高时借款费用随之增加的话，政府贷款和其他资产的利息也就随着增加了。确实，如果按净债率进行比较的话，以上对美国与日本的总债率进行的比较就会得出十分不同的结果。导致差别的主要原因是日本的社会保险制度的净资产数额很大，这特别是由于日本的老龄人比例较小但是增长速度很快所致。

如果说一些国家，例如日本和美国，政府净债务与政府总债务的差额呈增长趋势，那么在另外一些国家，例如在法国和德国，这一差额则在缩小。在其他国家，主要在意大利，政府持有的金融资产相对较少。

尽管存在这种忧虑，但是，只要政府的债务主要采用本国货币票面，那么传统的想法便是，几乎不必考虑“破产”。如果一个政府发生周转危机，那么金融当局就能够提供紧急贷款，政府——或至少是中央政府——几乎总是利用征税和预算权力来避免破产。不过，对州、省或地方各级政府来说，它们的税收能力都很有限，更不用说专门的官方机构了，破产有时是由于政府管理不善和未能预见的金融冲击所导致

---

[11] 参见C. R. Bean，“欧洲的经济和货币联盟”，《经济展望杂志》，第6卷，第4期（1992年秋季），第48页。

的。不过，在工业化国家，中央政府的债券一向是绝好的“无风险”资产。

当然，例外情况是：当通货膨胀加剧，政府的偿付债务开支的真正价值下降时出现“真正的”损失危机，从而使政府债券持有者处于不利地位（除非债务按指数偿付或支付可变利率）。这正是紧张不安的债券持有者试图避免的，实际上，政府就是通货膨胀上升的制造者的情况屡见不鲜，这种情况通常发生在它通过发货币来弥补赤字的时候，就是说，通过获取中央银行的信贷来弥补它的财政赤字之时。银行用非流通货币来购买债券，于是，它面临两种选择。如果它从该经济体其他地方抽回同样数额的货币，它就迫使私营部门为政府赤字筹资。如果它允许整个货币供应量增加，则开支的货币价值就上升，通货膨胀率也会上升。

使赤字货币化并强制征收通货膨胀税的办法，长期以来已成为各国政府避免作出棘手的税收和开支决定的手段，这一方法可以追溯到古代，统治者为了使货币贬值，从铸币上面剪下一块金属用以铸造更多的铸币。这种经受过时间考验的解决办法就使政府与其主管货币当局分开。总之，这一切都与政府如何弥补其赤字有关，而与债务总额本身无关。

根据最低债务准则制定的预算政策

因此，如果说很难确定债务达到多高的水平才算是过高的话，有一点却是明显的，即长期增长的债务对国内生产总值的比率最终会达到一个无法承受的水平。因此，谨慎的做法是采取行动防止比率出现任何不必要的上升，从而不去冒上升到无法承受水平的风险。所以现在普遍认为，一套可持续的预算政策是，使政府债务对国内生产总值的比率稳定或下降的政策。这套政策并不总是要求预算平衡，只需要使赤字下降到足够小的水平，以确保未偿债务的总额增长速度至少不会超过名义国内生产总值的增长速度。此外，由于产出的周期性变动，这一比率可能会出现暂时性跳动。换言之，有必要稳定或降低商业周期的债务对国内生产总值的比率。不过，自从1980年代初期以来，只有爱尔兰、挪威和联合王国通过了“承受性检验”。

把债务对国内生产总值的比率的变化分解成一定数量的可以组合成以下方程式的成分，就便于从政府债务问题的角度来分析财政政策：

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

其中，d 指政府债务对名义国内生产总值的比率（d即是一年中 d 的变化），p 指政府原有赤字对国内生产总值的比率（换言之即不包括利息付款的政府预算差额），i 指政府债务的平均名义利率，g 指名义国内生产总值的增长率。[12]

上述方程式中的债务对国内生产总值比率的变化的第一个成分是原有赤字，实际上，为了防止债务率增长而不得不调整的自由裁量开支和税收是指术语 p 中所包含的那些数字。实际上，政府的岁入和支出只有在某些取决于政治和经济的幅度内才能得以调整。这种幅度可能因国家而异，但是它们无疑是存在的。因此，允许债务对国内生产总值比率增长到多大的一个限度，就是在超过这个限度时，对 p 进行为使其稳定化所需的调整就会与关于收入和支出的机动幅度相矛盾，就是说，这时稳定化需要比设想的更加严格的预算政策。

债务对国内生产总值比率增长的第二个成分是政府债务平均利率与名义国内生产总值增长率之间的关系。i—g 越大，对于承受债务的经济总能力（假设是尚无变化的 p）来讲债务的增长速度就越快。同样，如果名义国内生产总值的增长率超过了利率，则债务对国内生产总值比率就下降。当通货膨胀率很高的时候，名义国内生产总值实际上会以超过利率的增长率而增长。

上述这些关系有助于了解一些工业化国家在 1980 年代所发生的事情。例如在联合王国，从图四·1 见到的债务率的下降，大多是价格上升的结果。意大利和爱尔兰的累计赤字在西欧国家中最大。因此，它们的债务对国内生产总值的比率是增长了，但是增长速度低于如不受通货膨胀影响本来可能出现的速度。相反，与爱尔兰和意大利相比，比利时和荷兰的累计赤字导致其债务对国内生产总值的比率以不成比例的幅度上升。由于承诺要与德国马克有力地联系，迫使那些国家使通货膨胀率保持在相当低的水平上。[13] 1990 年代，大多数发达市场经济国家都停止选择用通货膨胀的办法来冲掉债务总额的办法。当然，如果金融市场开始担心通货膨胀有可能侵蚀政府债务的价值并且实质上需要政府支付因此带来的更高的利率的话，那么它们会迅速作

---

[12] 上述方程式可以从以下事实推出：债务的增加是总预算赤字，赤字可以分成原有赤字和利息付款（利息付款本身可以用债务水平乘以平均利率表示）。

[13] G. M. Caporale，前引文，第 72—73 页。

出反应。

如果债务水平高而通货膨胀率低的话，则政府预算限制就变得很紧。例如，对于一个债务率达100%而利率至少与名义国内生产总值增长率同等高的国家来说，债务利率每增加一个百分点，就会使国内生产总值的利息负担增加1%。为了使债务对国内生产总值比率保持不变，必须削减预算达国内生产总值的1%。

实际上，过去二十年左右的时期中，不仅是债务率上升而通货膨胀率下降，而且政府债务平均利率也同样上升，导致这种状况的原因不仅有旨在削减通货膨胀率通常引起利率上升的货币政策，而且还有金融部门解除管制，包括政府证券市场性质发生重要变化。

就后者而言，已有明显趋势表明，市场在政府债务管理中起着更加有力的作用。[14] 的确，仍然需要银行和其他金融机构来控制政府证券的规定数额，并根据政府债券来确定所需要的流动性比率的发达国家数量已急剧下降。因此，政府利用国内资金来源的特权正被逐步取消。在大多数发达市场经济国家，这种趋势已通过取消对国际金融流动的控制而明显加强。取消对国内汇兑和外汇的管制已大大降低政府保持私营部门对人为低利率政府债券的需求的能力。同时，中央银行作为新发行政府债券的最后包销者的作用已明显减弱。例如，在意大利，中央银行对政府债券的持有额从1976年的40%下降到1989年的13%。[15]

这些改革措施有助于加强政府证券国内市场对国内外机构投资者的吸引力。因此在大多数国家，机构对政府债务的持有额正在日益扩大。此外，政府债券的跨国界交易额也大大增长。例如，外国对德国政府债券的持有额1980年为9%，而1992年增长到26%；在法国，非居民对政府债券的拥有额1986年不到1%，1992年几乎达

---

[14] 关于政府证券市场最近动态的更全面的讨论情况，见《国际资本市场：发展、前景和政策问题》(Morris Goldstein 和 Duid Fol Kerts－Landau 领导下的写作班子)，世界经济金融概览（哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织1994年）。以及G. Bröker的《1990年代的政府证券和债务管理》，（巴黎，经合发组织，1993年）。

[15] A. Missale 和 O. J. Blanchard 著“债务负担和到期债务的偿付”，《美国经济评论》，第84卷，第1期（1994年3月），第310页。

43%。[16] 在澳大利亚、加拿大、意大利、瑞典和联合王国，外国对政府债券的持有额也明显增加。因此，政府证券市场已日益趋向于跨国一体化。

的确，“欠我们自己的债务”与欠外国债权人的债务之间的区别不像以前那么大，因为所有购买政府证券的私营部门比以前有更多的选择权。与此同时，为政府债务筹资开辟了更大的资金来源（不仅在国内，而且在国际上），随之而来的是全球资本市场的监督日益增加。履行这种监督的方法是一种相当直接的方法：市场对目前和将来的财政政策的评价越有利，国家的借款费用将会越低，因此，政府保持合理程度的财政灵活性的能力也就越强。

1994 年，所有工业化国家的政府债券收益都出现高涨，这也就是证明上述普遍看法的极好例子。1994 年，由于对有关经济成就以及利率和汇率的今后道路的预测作了大量修正，工业化国家的长期债券收益急剧上升。不过，各国的利率增长规模大不相同。实际上，1994 年 2 月到 1994 年年底的增长幅度从 1.2 个百分点到 4.5 个百分点不等。

因此，随着市场观念的统一变化，对个别国家的风险投资者作了重新估价。利率增长最大的国家是：澳大利亚、加拿大、希腊、芬兰、意大利、西班牙以及瑞典，这些国家的财政赤字和债务很大。例如，意大利的 10 年期政府债券与可比的德国债券的收益差额（或差幅）1994 年增加了一倍以上，达到大约 4.5 个百分点。到 1994 年底，瑞典的 10 年期债券收益比德国债券高出 3.5 个百分点，是这一年年初的两倍。

全球性利率提高导致了偿债费用的增加，并且使人们对这些国家的预算政策的可持续性更加表示关注。导致金融市场紧张不安的原因是，担心如同过去发生过的一样，一些国家可能通过通货膨胀冲掉债务的办法来减轻其债务负担。所以，为了使自己免遭这种风险，投资者要求提高利率。

如果风险溢价的大小与债务状况因此相互发生关联（风险溢价越高，偿债支出就越大），就可能出现一种恶性循环：由于未偿债务额很大，利率上涨趋势就变成偿债费用以及赤字和债务的进一步增加。这种扩大赤字又引起投资者重新评估风险溢价和他们要求的利率。其结果是进一步提高利率，赤字和债务情况进一步恶化，又要重

---

[16] 《国际资本市场……》，第 40 页。

新评估风险。

不过，有理由认为，金融市场没有完全遵循这一逻辑。例如，为了稳定债务对国内生产总值的比率，法国和联合王国有关国内生产总值必须作出比加拿大更大的预算调整。不过，加拿大证券所含的风险溢价更高。[17] 更普遍的情况是，市场对通货膨胀的担忧可能会被过分渲染，因为大多数国家的预算问题看来没有明显到除了由中央银行对债务实行货币化以外别无其他选择的地步。的确，在某种程度上，投资者正忽视或严重低估转向价格稳定的全球性货币政策。

同时，市场看来正在回报政府债务非货币化已有确定成绩的一些国家。根据一些研究报告，欧洲联盟核心国家（德国除外）的实际长期利率一贯低于由于它们的债务率比较大可能预计的利率。[18] 在这一方面，最突出的例子当属比利时。尽管债务对国内生产总值比率大于140%，但是到1994年底，比利时与德国的10年期政府债券差额比意大利与德国的差额大约低3.5个百分点。

货币政策可能完全离开财政政策而达到价格稳定。然而，如果财政上不考虑周密的话，结果产生的政策组合就可能远远达不到最理想的程度，因为利率可能会比其他情况高得多。事实上，意大利和瑞典的中央银行是在1994年8月开始提高利率的。这些行动并不是由于典型的周期性压力所引起的。相反，它们基本上与市场对政府高额赤字和债务的反应有关。

实际上，许多发达国家已经宣布了巩固财政的指标。这些指标的中期目标是降低或至少稳定债务对国内生产总值的比率。当然，实际上，政府收入和开支可随时间调整的速度是有限的。因此，为债务对国内生产总值比率的稳定化，从基本平衡到足够盈余需要几年的时间。不过，如果巩固势头越来越大，那么完全有可能出现良性循环

---

[17] 参见W. Dudley著“预算的忧虑：比利时、加拿大、意大利和瑞典”，《国际经济分析家》，（纽约，Goldman Sachs出版社，1994年9月）。

[18] 例如参见M. B. Canzoneri和B. T. Diba著“财政赤字、金融一体化和全欧中央银行”，《日本和国际经济杂志》，第5卷，第4期（1991年），第381—403页；以及W. Leibfritz，D. Roseveare和P. van den Noord著“财政政策、政府债务和经济成就”，第144号工作文件，（经合发组织，经济部，1994年）。

取代恶性循环的情况，届时，正在下降的利率将会导致偿债费用下降，预算不平衡程度缩小，风险溢价进一步下降，因此，也将会导致调整费用减少。

货币政策能够起到的作用和不能够起到的作用

如果象上文所论述的那样，认为自由裁量的财政政策目前在促进经济增长方面所起作用相当有限，甚至在经济衰退时期也是如此，那么还可以选择货币政策。只是政府也似乎认为货币政策有很大的局限性。

的确，近年来出现一种一致的意见，认为旨在保持价格稳定的货币政策将是最有助于实现最大量可持续的就业和经济增长的总方向。强调价格稳定的重要依据是普遍承认以下证据：通货膨胀与失业之间没有中期或长期的交换办法可以使用。因此，尽管放松银根有效地制止了衰退，但是，如果这种办法持续时间太长，也会把经济推上不能持续的迅速增长的道路。

对这种基础机制有一种共同的理论认识，即扩大货币收入导致了消费上升，从而也导致了实际产出上升，甚至在消费增长速度极快，以至通货膨胀率也随之上升的时候也是如此。据说，人们一开始并没有注意到通货膨胀；因此，这种通货膨胀有时叫作“出乎意料的”通货膨胀。不过，这种出乎意料不可能持久，因为过了一段时间以后公众便认识到，货币和其他资产的实际价值正在下跌。他们感到手头不如以前宽裕了，因此他们削减开支，最终使经济按“实际”价值计算恢复到原先的状况。换言之，经过较长一段时间以后，过度刺激的货币政策将会导致通货膨胀率提高，而经济仍然回到最初的长期增长的轨道。

此外，随着工业化国家中对未来通货膨胀趋势迹象的敏感性广泛普及，货币政策产生即使是短期的出乎意料的通货膨胀的能力便随之下降。特别是，证券市场对通货膨胀危险极其敏感。而且，由于证券筹资日显重要，证券市场通过提高利率有效抵消

任何被认为是引起通货膨胀的放宽政策的权力越来越大。[19] 不过，证券市场可能会对通货膨胀作出错误判断，当基础的实际经济相当微弱时，提高市场利率。于是，决策者们陷入进退两难的境地：一方面试图使市场确信它的通货膨胀的担忧过度了，另一方面又进一步放松货币政策。

传统上，主要金融中介机构一向是保持一定比例储备的银行和储蓄所，它们的资产和负债可以按票面价值兑成现款，破产时除外。这种资产和负债并不是直接在二级市场上交易，因此，不是“按市场标价”；就是说，尽管利率发生变化，贷款和存款在银行帐册上的“价格”始终与票面价值相等。当中央银行通过向各个银行提供更多的储备金的办法放松货币控制时，各个银行便试图扩大其贷款。一个由银行控制的金融部门，就会增加贷款可获量并降低可贷放资金的费用。

不过，当金融市场成为重要资金来源时，情况就可能不同了。如果金融市场把银根放松理解成通货膨胀，则债券和票据的价格下跌，金融市场提供的信贷的收益不会下降，或下降的数额不会与银行信贷费用相等。如果金融市场在整个金融界中所占份额较小，这样就没有什么重大关系。但是，传统的票面价值银行业务正在逐渐被所谓仅仅从事证券化资产交易的股份或“共同投资基金”银行业务所取代。这种市场中介业务在美国发展尤其迅速，但是美国只是发达国家中普遍趋势的最极端的例子。[20] 实际上，自从1980年代初期以来，甚至在德国和日本，以银行存款形式持有的公司和家庭金融资产的比例也出现稳定下降。例如在德国，作为公司金融资产一部分的银行存款从1980年的58%下降到1990年的44%，在日本，从79%下降到47%。在美

---

[19] 由于外汇交易完全自由化，对通货膨胀的关注的加剧也会引起大量资金外流和汇率进一步下跌。如果货币当局试图通过抛售外汇储备来防止汇率下降到最低水平以下的话，这也势必会抵制放松银根政策。不过，众所周知，货币当局可能通过增加国内银行储备的办法来使其干预行动“不起作用”。新的一点是，它们无法使金融市场不起作用。

[20] 关于发达国家中正在变化的融资模式的讨论，例如可以参见F. X. Browne著“公司财政：程式化事实和试探性解释”，《应用经济学》，第26卷，第5期（1994年5月），第485－509页。

国，这一比例1970年代急剧下降，1980年代保持相对稳定，大约为20%。这些国家的银行贷款在公司负债中所占比例也已下降。[21]

当然，说中央银行毫无权力是言过其实了。而且，过去20年中，许多国家的中央银行的中心地位都已明显受到侵蚀，因为中期-长期的利率——对私人消费决定来说是最重要的费率——对银行控制的短期利率的变化变得不如以前那么敏感了。的确，一些研究报告已经表明，在1980年代和1990年代初期，与1960年代和1970年代相比较，在一些较大程度上实现了金融制度自由化的国家，例如加拿大、法国、瑞典、瑞士、联合王国以及美国，长期利率以及实际产出对短期利率的反应较小。[22]相反，在金融自由化速度慢得多的德国和日本，第二时期出现大致相似的反应。

与此同时，在最发达国家，外国金融从业者和金融市场对确定国内利率所起的影响日益增大。这种情况对货币政策形成了更多的限制，特别是在一些力图使其汇率成为固定不变的汇率，从而不得不利用货币政策来保持汇率的国家。

另一种值得注意的情况是，通过提供更多的可供选择的资金来源来实现金融自由化和国际化的办法可能已经开始起到一种“自动稳定措施”的作用，并且可能已经促使商业周期多少变得缓和一些，因为开支受当地信贷可获量暂时变化的直接限制

---

[21] 关于金融市场的结构改革的详细论述，参见Morris Goldstein等人，“国际资本市场：发展：前景和政策问题”，世界经济金融概览，货币基金组织，哥伦比亚特区华盛顿，1992年9月，第2—9页。

[22] 参见，例如，P. Bennett，“金融改革对利率和货币政策的影响：对最近迹象的审查”，《纽约联邦储备银行评论季刊》，第15集，第2期（1990年夏），第8—30页；F. X. Browne和J. P. C. Fell，“通货膨胀——正在休眠、正在死亡还是已经死亡?”，爱尔兰中央银行，技术文件6/RT/94(1994年10月)；B. Hirtle和J. Kelleher，“金融市场演变和产出对利率的敏感性”，《纽约联邦储备银行评论季刊》，第15集，第2期（1990年夏），第56—70页；以及G. A. Kahn，“美国经济对利率的敏感性正在发生变化”，堪萨斯城联邦储备银行经济评论》（1989年11月），第13—14页。

的程度正在下降。[23] 因此，不仅货币政策的影响正在下降，而且对货币情况进行微调的需要也可能已经减少。

鉴于人们日益觉察到在短期宏观经济管理中货币政策受到较大限制，因此，当前把实现价格稳定、继而保持价格稳定的办法看作是中央银行的一项重大政策目标或甚至是一项最主要的政策目标是不足为奇的。实际上，许多国家对立法作出的重要修改也已经成为不断改变的观点的一部分，这种观点给予中央银行更多的权力和独立性，引导它们把中心主要放在价格稳定目标上。[24]

从长计议制定货币政策

不过，压缩中央银行的工作目标并没有使货币当局摆脱应付日益增加的货币管理困难的局面。由于中央银行的行动与总体金融情况之间的联系比以前减弱，因此，中央银行的行动与通货膨胀之间的关系变得更加捉摸不定并容易受长期的可变的滞后现象的影响。因此，为了保持价格稳定，中央银行目前力求早在经济统计资料中通货膨胀变化变得明显可见以前就对政策进行修改。因此，决策者寻找预先警告指示数字，这种幅度数字至少要能够一定程度地说明，对短期利率何时进行调整、调整多少、调整速度多快以免爆发未来的通货膨胀，或者要能够说明何时放宽政策以缩短活动

---

[23] 最近一些研究报告已经发现了明显的迹象：除德国以外，所有主要工业化国家对家庭资产流动性的限制正在放宽（参见 A. Blundell－Wignall，F. X. Browne 以及 S. Cavaglia 著“金融自由化与消费行为”，经合发组织，经济与统计部工作文件第 18 号（1991 年 3 月）；F. X. Browne 和 J. P. C. Fell“通货膨胀——正在休眠，正在死亡还是已经死亡?”，爱尔兰中央银行，技术文件 6/RT/94（1994 年 10 月）。以及 T. Jappell 和 M. Pagano 著“不完善的消费和资本市场：进行一次国际性比较”，《美洲经济评论》，第 79 集（1989 年 12 月），第 1088－1105 页）。

[24] 关于中央银行独立性的最近经验的评论，参见 A. Cukierman 著“中央银行独立性和货币控制”，《经济杂志》，第 104 卷，第 427 期（1994 年 11 月），第 1437－1448 页；以及 K. Dowd 和 S. Baker 著“新西兰货币政策试验——初步评估”，《世界经济》，第 17 卷，第 6 期（1994 年 11 月），第 855－867 页。

的下降趋势。

寻求通货膨胀预兆指示数字是一个比较新的现象。而过去30年中，人们却主要关心附有各种信贷指示数字的货币存量和货币流通基础的各种量度的变化。那时达到价格稳定的战略是，为这些货币供应量量度确定适当的增长指标，并通过近乎日常的公开市场活动来执行这些指标。这种战术现在大体上已被放弃。

上述那种对货币政策的看法基于以下观点：过去的经济领域的关系今后将继续适用，决策者们所要采取的某种货币供应"规则"可能会导致价格比在短期利率被自由操纵的情况下更加稳定。尽管人们对这种看法的有效性始终有争论并从未盲目采用，但是到1980年代，变化不定的金融市场破坏了通用的金融综合指标同收入和价格之间的历史关系。此外，新的稳定关系预计还不会很快重新出现。[25] 总之，无论多么错综复杂，没有任何一种货币规则足以指导经济，因为它对变化中的经济结构始终不可能作出充分的反应，这一点已得到更加广泛的承认。货币政策不可避免地是一个判断问题。

面临货币指标制定工作中的这些不足之处，中央银行采取了折中办法。如果它们真要继续制定货币指标，[26] 它们就按照相当广泛的幅度来规定这种幅度。此外，当这些指标只有以低劣的经济成效为代价才可能实现时，它们有时也允许违反这些指标。例如在德国，在1975至1994年间制定的20项指标中，只有10项得以实现。从来没有试图通过对下一年的指标作相应修改来为某一年背离指标进行补偿。[27]

因此，中央银行不得不减少对中间指示数字的注意，而加强对通货膨胀本身的预测活动的注意。因此，现在有许多发达经济国家都制定了正式和非正式中期通货膨胀率指标。芬兰、法国、意大利和新西兰的指标是2%或2%以下，而联合王国制定的

---

[25] 关于金融市场结构改革对制定货币政策的影响的广泛讨论，见B. M. Friedman著"判断和辨别在货币政策行为中的作用：改革金融市场的结果"，国家经济研究局，第4599号工作文件（1993年12月）。

[26] 例如，在美国，按照法律，联邦储备系统仍需制定货币指标。

[27] Peter Bofinger著"联邦银行官样文章后面的实际指标"，《金融时报》，1994年12月22日。

通货膨胀率指标幅度为1%－4%，加拿大和瑞典为1%－3%。在德国，连同其货币指标，联邦银行多年来也一直宣布通货膨胀率指标为每年2%。在欧洲，马斯特里赫特条约汇合了未来的经济和货币联盟成员国的标准，其中包括通货膨胀率不超过三个成绩最好的成员国平均率的1.5个百分点。美国迄今尚未制定任何默示或明示的指标。不过，美国联邦储备系统相信，“使通货膨胀率保持足够低的水平以致不一定成为商业和消费决策中的一个因素”，[28] 可以把这看成是一种非正式指标。在其货币政策行为中，美国以及日本目前依靠各种各样的指示数字，而较少注意货币总量。[29]

因此，目前更加鼓励根据关于政策控制的利率的可供选择的假设，正确评估一国经济的今后状况。在这一点上，货币政策受对实际经济可能取得的成效的感觉的限制越来越大，而考虑到的金融综合指标和非金融变数的幅度则要大得多。换言之，注意力更加偏向于开支和生产，而较少注意货币论者的模式。

未来的通货膨胀有出现上升的危险，据认为，这种危险至少部分来自产出对生产能力的压力。因此，从理论上讲，决策者们应当努力扩大需求，直到产出的不足——实际产出与潜在产出之间的差距——得以弥补，然后使需求增长率保持与潜在生产增长率相同。由此看来，货币政策应当旨在尽可能促进产出和就业的增长，而又不对生产性资源施加破坏稳定的通货膨胀的压力。

实际上，有许多不确定因素支配着如何使上述指标变成能应用的国内生产总值和就业的量度。众所周知，经济潜力的总量度是相当不稳定的，只能用来作为货币决策的大概起点。此外，过去10年中，这些量度的不确定因素随着能力单位越来越难以确定而增加了，因为反映思想和服务而不是反映有形物质的产出的比例增加了。中央银行不能严重依赖对“自然失业率”或“潜在的”国内生产总值增长率的任何一次

---

[28] 联邦储备系统理事会主席Alan Greenspan在美国众议院预算委员会上的讲话，1994年6月22日，《联邦储备公报》，1994年8月，第718页。

[29] 关于制定直接通货膨胀指标与制定中间货币指标的更全面的讨论，见C. A. E. Goodhart著“中央银行应当做些什么？它们的宏观经济目标和行动应当是什么？”，《经济杂志》，第104卷，第427期（1994年11月），第1424—1436页。

估计。至于测定一国经济的实际状况，关于失业、销售额、国民收入、价格或货币供应量的传统综合数据本身都是事后才可获得，并没有对比如瓶颈的发展或放松及早提出警告。

因此，近年来已越来越注意对金融、产品和劳动力市场本身分别加以监测。这样做的目的是寻找可能表明是否正在形成通货膨胀压力(或过分萧条)的紧缩情况的迹象。因此，各种概览和报告——许多载有逸闻——正在越来越受重视，其中包括那些关于企业行为、特定部门的供求情况、新订单的订货到交货所需的时间、材料和商品价格、投资意向、熟练劳动力的短缺情况等等。

资金流量也被认为是对未来价格动态的有用资料来源。因此，联邦储备委员会主席建议，可以把实际利率作为一个指示数字。[30] 实际利率的默示水平——从名义利率和通货膨胀预测推算出来——可以与适当考虑到周期和结构变化时被认为是正常的周期平均数相比较。

"收益曲线"——通常表明偿还期日益增加的政府证券的利率上升情况——是另一个受到更多注意的指示数字。收益曲线出现反常的急剧上升的话，可能表明市场参与者预测短期利率可能必须提高，以免通货膨胀失调。相反，收益曲线异常平缓，则可能预示着有必要放松银根，以减轻萧条并避免衰退。作为最后的一个例子，中央银行还开始收集并处理来自派生市场的信息，以评估市场对未来价格动态的感觉。

经济学家们并不指望个别指示数字或把许多指示数字综合起来的综合指数会对通货膨胀预先提出可靠的警告。因此，即使不是不可能的话，也是很难对预测的政策变化是领先于价格变化还是已经错过了通货膨胀的一个转折点事先作出肯定的判断。因此，正式或非正式的通货膨胀指标一旦采用，就可能导致货币当局在凡是存在不确定性领域时始终如一地倾向比较紧缩的政策。危险在于，在中央银行孜孜不倦地追求价格稳定的过程中，有可能没有看到反通货膨胀的迹象，并可能引起对需求的持续压缩。

实际上，从货币政策在通货膨胀率没有明显上升迹象的情况下已经开始紧缩的

---

[30] 参见"致国会的货币政策报告"，《联邦储备公报》，1993 年 9 月，第 827—895 页。

意义上说，是在本周期目前这个扩展的阶段首先看到了对通货膨胀采取先发制人的打击。关于这些行动是过弱过慢还是过强过早还进行了大量的讨论，特别是在金融界。正在尝试这种方法的有澳大利亚、加拿大（尽管其他因素也已经驱使该国采取紧缩政策）、日本、新西兰、联合王国以及美国。在德国，联邦银行于1994年停止放宽货币条件，当时，货币增长仍然较弱，通货膨胀在下降。

货币当局这次能否使有力而持久的经济复苏与价格稳定结合起来还有待于观察。同时，长期利率水平暗示金融市场正在预计通货膨胀率上升，就是说，它们认为国家货币当局不会采取足够迅速的防止通货膨胀的行动，因为存在就要提高产出增长的政治压力。因此，尽管货币政策最近有所变动，但是中央银行的总体可靠性仍然并不是无懈可击的。不过，为了尽力维护并提高其信誉，中央银行不应当作出过分的反应，因为市场感觉的变化并不是每一次都有合理的理论根据的。

这一点对国内国际都很重要，因为主要工业化国家货币情况的变化具有国际影响，尤其是对发展中国家，因为这种变化不仅是对借款的国际费用产生影响，而且对主要货币汇率也产生影响。正如下一章所述的那样，国际货币情况仅仅是无数因素中的一部分而已，这些因素对金融更为开放的国家中的决策者产生影响，而在一个几乎容不得政策再出现任何失误的世界，对于这些因素必须采取一种灵活而迅速的方式加以管理。

第五章

发展中国家根据具体情况制定经济政策

1980年代出现的经济政策的转变在1990年代仍在继续，并且事实上已经波及所有发展中国家。人们非常清楚，政策改革的主要趋势一直是放宽管制和降低国家在经济生产中的直接作用，扩大依赖市场机制以代替行政控制的领域，以及促进进一步融汇到国际经济中去——不仅为了提高竞争力而且要更成功地进入世界产品、金融和技术市场。具体情况则各有不同，如孟加拉国的开放粮食贸易和对私人经济部门的农业投入，智利的退休金计划私有化以及菲律宾政府最近允许开设外国银行。

在1980年代初期债务危机之后影响众多发展中国家的国际收支制约因素，在很大程度上是这一改革过程的根源。换句话说，1980年代在许多有稳定化和调整问题的国家中，政策改革成了不可避免的了。然而，多年来，“调整”所包含的问题和政策已是非常广泛，乃至在现阶段对稳定化和调整方案成功与否的分析，事实上成了对增长和发展决定因素的讨论。[1]

对于将可持续的宏观经济平衡作为经济增长的一项必要条件，实际上意见是一致的。但这并不意味着人们对每种情况下达到这一目标所遵循的道路意见一致，更不意味着对于改善长期的经济前景的道路存在一致意见。所谓华盛顿一致意见一直更多的是政策顾问的一致而不是决策者间的一致，而一旦政策建议不得不超出象宏观经济的审慎和自由化这样的一般原则时，这种一致意见甚至在顾问中也将不复存在。[2] 在典型的情况下，政策辩论——虽然不一定是公开辩论——就会出现，辩论

---

[1] 见题为“发展中国家的经济稳定方案”的秘书长的报告（A/48/380），该报告分析了在过去10年中经济政策的重点怎样逐步转移到“如何从调整过渡到增长”。

[2] 甚至创造这一提法的人都承认，严格说来，这个词用得不当，并建议用“趋同”代替“一致”（见John Williamson编《拉丁美洲的调整：发生了什么大事?》，国际经济学研究所，哥伦比亚特区华盛顿，1990年，第1—2页。

将涉及调整的程度和速度、改革的次序、在社会中以及正在进行改革的国家与其伙伴间的分摊费用，更不用说政策工具的选择和效能了。总之，发展中国家同其他地方一样，宏观经济决策是一件难事。

政策路线的相依性

现在普遍承认，政策无法从单一的教本中作出。[3] 适当地选择工具并安排政策的次序取决于开始的状况，并且所采取的每一步骤都会制约下一个适当的步骤。换言之，可以用另外一个词来表达：政策选择中“政策路线的相依性”。[4]

例如，如果一个国家的进口税占政府岁入的很大一部分，那么就难以同时降低财政赤字并实行贸易自由化。因而，就某些非洲国家而言，贸易自由化的代价至少是财政赤字状况暂时恶化。哥斯达黎加在其调整的某些阶段就面临着这一问题，这对于它来说就意味着在贸易自由化之前要进行财政改革。此外，对于正在摆脱严重内乱的国家来说，贸易税可能最容易进行管理。因而，在建立和平行动的这段时期内，除了依赖关税取得政府收入之外可能别无选择。

某些可能有助于消除贫困的措施也会陷入这种安排次序的困境中去。例如，在执行最新的巴西稳定化方案第一阶段期间负责制定并执行政策的班子宣布，最低工资必须等到彻底改革社会保障制度才能提高，而后者的财政状况是：一旦与退休金相关

---

[3] Albert Hirschman 提出过同样意义的预先警告，他 1984 年就对“访问经济学家综合症”发表过评论，即“在仅对病人做最少的了解后通过援引普遍有效的经济原则和疗法——不论是老的还是全新的——就提出武断的建议和处方的习惯”（Albert O. Hirschman《市场社会的对立观点及最近其他时论》（哈佛大学出版社，剑桥，麻省，1992 年，第 11 页）。

[4] 在经济生活中“路线的相依性”的中心意思是“通达到现在的道路影响着现在的性质，意味着旁置成本确实重要，更严格地说，在过去所作出的小而有特性的决定有着市场力量不能自动消除的持续影响”（E. L. Jones，《经济的长期适应性》，载于 Tony Killick 编，《灵活的经济：国民经济学适应性的原因和后果》伦敦，劳特利齐和海外发展研究所，1995 年，第 86 页）。

的最低工资大幅度上升它就会破产。正如下文所分析，在中国、印度和菲律宾也都存在着在稳定化和减少失业之间进行协调的问题。

总之，与消除贫困相关的问题不能孤立地加以解决，而必须是改革一揽子计划中的一部分。政府——甚至金融市场——可能都在问"经常项目逆差到多大是无法承受的?"但政治风险分析家在问，在分担社会调整费用上的这种不公平程度也可能无法承受吗?简言之，那些制订经济稳定化战略的国家必须考虑到政策路线相依性的社会和政治方面。

作出及时修正的能力

成功的调整除其他事情外取决于政府在足以树立对投资和生产规则的信心的这段时期内，保证执行一套适当的政策。因而，政治的可承受性是政策改革的关键组成部分。例如，坚持全面指导和采用长远的眼光似乎是东亚成功之法的一部分。

可是，尽管有总的指导，但成功还取决于日常管理和随着它们所引起的反应迅速对政策进行修正。特别是由于地方经济加强融汇到世界市场中去，可能影响国家实绩的国际因素就变得更加重要。在国际一级，高度的变幻不定使宏观经济管理成了一种复杂的游戏，在这场游戏中，不适当的政策转变（例如，"收放"决策）会削弱调整战略，正如坚持一项已不再实用的政策一样。也就是说，及时地进行修正可能与对政策进行总的指导一样重要。

及时地进行政策转变问题的另一个方面与某些政策固有的不协调有关，由于这种不协调实现一方面的政策目标（例如通过将固定的汇率用做"名义支柱"实现价格稳定化）时，会引起另一方面的不平衡（例如，无法承受的经常项目逆差）。决策者的艺术是认清来自政策不协调的危险何时开始压到此项政策本身的利益，例如在对钉住的货币进行贬值已不再是建立信任，而不是承认已经丧失的信任之时。[5]

作出决定的时间可能是至关重要的。放开资本项目，尤其是发展中国家对外开放

---

[5] 关于在此背景下对危机爆发前墨西哥局势的讨论，见 Rudiger Dornbusch 和 Alejandro Werner（附有 Stanley Jischer 和 Huillermo Calvo 的评论），"墨西哥：稳定化、改革和无增长"，《布鲁金斯经济活动文件》第 1 号，1994 年，第 253—315 页。

金融市场似乎会减少出错的幅度。由于资本在一国自由地进出，许多事情都取决于保持财富的持有者和证券投资管理人的信心，他们中的许多人都寻求从预计证券价格和汇率的变化有利地转移资金来获得收入。这些变化部分是依靠对政策变化的预测。

1994 年底的墨西哥是在确定其货币贬值时间并在准备贬值方面陷入困境的极端事例；但有几个国家已经面临或将要面临同样艰难的选择。墨西哥的事例还说明了政策动态的另一方面。在墨西哥货币贬值之后，那些在拉丁美洲国家中似乎可以承受的经常项目逆差的规模普遍减少，各国不得不采取步骤减少国际收支逆差。

国际收支的制约因素和汇率

每个国家都在根据国际环境进行调整，因此国际环境不可避免地制约着国内的政策改革。在外部环境有利的情况下，改革的成功率较高而且社会困难较少，对此，没有人提出疑议。然而，不同的因素决定着这种环境是否对不同的国家有利。1994 年美国的利率上升以及而后进入墨西哥的私人资本流动放慢，肯定无助于这一年墨西哥的恶运。然而，这当然决不会影响主要由官方贷款为经常项目逆差提供资金的经济国家。

同样，并非所有的发展中国家都因为商品价格的下降而遭受贸易条件恶化之苦。虽然近年来非洲国家的贸易条件恶化了，但贸易条件在东亚成功的制成品出口国中却仍然未变或得到改善。此外，日元的升值有助于几个亚洲国家的制造业的出口，而拉丁美洲的出口从中所获得的好处如果有的话也是微不足道的。

有时，某个单一因素既有积极的影响又有消极的影响。1990 年代初的几年中，资金显著地向某些国家的流入在那些新得到国际投资人喜爱的国家带来了支出增加（“吸收量”增加）的好处。但它也造成了本国货币的升值[6]，这对出口和进口替代

---

[6] 当汇率浮动时，它通过外币名义价格的下跌自由升值。但当汇率固定时，这一升值的过程是间接的：即中央银行吸收过剩的外币流入，以钉住的汇率发行本国货币；但这提高了国内的货币供应量和名义开支，总体上提高了该经济中的价格，但由于这一钉住的汇率外汇的价格却没有提高。考虑到本国货币的单位购买力因此下降，外币的“实际”价格将下跌。“有管理的浮动”具有两种制度的特征。

产生了消极的影响，通常造成了贸易逆差的出现和扩大。也就是说，资金向接受国正值净转移的转变虽然减少了国际收支的制约因素，却对决策者构成了新的挑战。

这种货币的升值在很大程度上来说是拉丁美洲的事，但1994年在亚洲（例如，在印度和菲律宾，以及如下文所分析的在某种程度上还有中国）也可察觉到。甚至在非洲这块市场力量和政策一直喜欢货币贬值而非升值的地方，人们也可以发现1994年由于外国货币的增加供应（由出口、工人的汇款、私人资本流入和官方援助所产生）而出现的各种升值的例子。

1995年许多发展中国家正在努力应付的外部环境上的一项重大变化是获得外资的途径减少，尤其是通过股票交易所和证券市场上的流入获得外资的途径减少。总之，资本流动在1994年就开始放慢，到1995年初，流动的速度更慢了，拉丁美洲尤其如此。虽然拉丁美洲的市场进行了最大程度的收缩，但几乎所有新兴市场的股票交易都在1994年12月19日即墨西哥比索危机开始爆发之日开始下降。债券发行时的利率间的差幅也增加了。

这一事态发展的意义之一——可从下文对区域和国家的讨论中推断出——是更多的国家正面临着实际或潜在的国际收支困境。在每个事例中，对内和对外不平衡均加剧了，然后，某些事件引发金融投资人和其他在外汇市场经营的人对该国进行重新估价。

特别突出的是，为处理国际收支困境所选择的一揽子政策普遍反映了新的对出口导向和放宽对资本流动的外汇管制。汇率贬值和增加利率可能会被更多地采用，而不是在几十年前普遍采用的直接的资本控制。

尽管如此，某些国家——如巴西在1995年初——利用增加进口税来遏制国际收支的恶化。这突出说明了“游资”流动可能对贸易自由化造成的危险。事实上，国际收支调整过程不仅对全世界的市场一体化，而且对近年来得到加强的区域一体化均可构成挑战。尤其是在南锥体共同市场，有些人担心，墨西哥危机对阿根廷的不利影响会迅速扩散到阿根廷的主要区域贸易伙伴巴西身上。因而，在墨西哥货币贬值后，这些国家内部就汇率政策和贸易政策的方针所进行的辩论更加激烈了。

某些资本流通的多变性还提出了在这一发展阶段撤销所有的资本控制是否明智的问题。的确，发达市场经济国家放宽资本控制出现在其经济发展的较晚阶段（在欧

洲只是最近的事），然而，世界金融一体化的程度可能已经使反对此项政策办法几乎失去了实际意义。不管怎样，现在人们正在彻底实行自由化的好处和对付由此所产生的不稳定性的困难之间进行权衡。因而，尽管许多发展中国家放宽了其资本项目，但其中有几国为限制或放慢较多变的流动却保留或重新采用了管理办法。智利就是在其资本项目中重新采取一些控制措施而获得有利效果的国家的一个例子。

从调整到增长

因此在1995年，关于什么可被视为可以承受的经常项目逆差重新成为人们所关注的中心问题。在很多国家中减少财政赤字也仍然是首要的问题，因为过去的政策已经取得了不同程度的成功（如下文所分析的，在巴西、印度、越南、土耳其和大多数西亚国家中）。然而，在大多数发展中国家中，除了考虑这些长期性的问题外，还必须考虑一个更基本的问题：如何从调整向增长迈进。事实上，甚至在许多稳定化的目标在很大程度上已经实现的国家中，仍然还在等待经济增长的回报。

有几个国家在宏观经济取得平衡的同时实现了很高的经济增长率（参见下文南亚和东亚的事例），而其他国家则在试图控制通货膨胀和保持高速增长之间走钢丝（如中国和越南的例子），或在避免衰退的同时大幅度降低通货膨胀（参见对巴西的讨论）。但在许多国家中，在经济重新增长前都经历了一段长期的调整时期。在墨西哥，经过七年的调整后，在1989至1990年恢复了增长，但幅度不大，并且不久又放慢了。1995年新一轮的调整又使增长停顿下来。在数目庞大的发展中国家中，稳定化和调整仍然没有转化为增长（参见下文对非洲的分析）。

关于如何在单个国家中实现加速增长不存在一致同意的办法。发展中国家的起点和形势的多样性，仍然要求每个国家制定为其确定加入世界经济的特殊和最适当途径的本国发展战略。担心引起失业的快速增长和普遍的贫困，使得许多国家采取一种谨慎的办法实行私有化，取消某些劳工条例，取消补贴以及削减其他社会开支（如在中国、印度、菲律宾和越南）。增加国内储蓄和投资及提高生产力和竞争力的障碍，各国间也不一样。

各国对不利的冲击的反应也不一样，并非所有的国家都同样能利用有利的机会。在1980年代前期沉重的债务负担面前，大韩民国比多数拉丁美洲负债国为降低其债

务对国民生产总值比率和偿债对出口的比率所花的时间要少得多。人们认为，迅速地适应调整和结构变化以及快速适应所出现的冲击和有利趋势的能力，是东亚发展中经济国家的一项竞争优势。[7]

在下面综述区域和国家经验时，要对几项主要的政策变化和结果进行审查，其重点是谈那些最有力地说明具体的政策困境和解决它的方法的经验。

调整只是非洲的必要条件

在非洲，调整自1980年代以来就是政策改革的主要焦点。但关于非洲经济最显著的事实是，经济增长甚至在大约15年后仍然严重不足，非洲的人均收入几乎一直在下降。此外，坦率地说，非洲这15年来的决策历尽曲折；但最终在许多国家中取得了显著的进步，证明某些人的“非洲悲观主义”论调是毫无根据的。然而，在多数情况下，经济增长率的反应尚未表明已使这个大陆的贫困程度大幅度减轻。

但这并不否认像毛里求斯、摩洛哥和突尼斯这样的国家在宏观经济和结构改革中取得了显著进步，生活水平大幅度提高。其他作出了重大调整的国家包括埃及、埃塞俄比亚、加纳、肯尼亚、坦桑尼亚联合共和国、乌干达、赞比亚和津巴布韦，这些国家放宽了贸易、价格、投资制度和外汇市场。此外，像肯尼亚、阿拉伯利比亚民众国、马达加斯加、马拉维、毛里求斯、突尼斯和津巴布韦在转向市场决定的汇率制度，尤其是在1994年和1995年初。另外，阿尔及利亚、安哥拉和苏丹虽然仍然为内乱所困，但在经历一段事实上的瘫痪和政策混乱后重新在1994年开始实施重要的经济改革方案。最后，14个非洲法郎区的国家和法国认识到非洲金融共同体法郎平价的不可持续性，而于1994年1月实行非洲金融共同体法郎贬值，简化了一直是极其复杂的调整问题。[8]

实施结构改革——尤其是在公共部门——常常由于技术和社会政治的原因而进

---

[7] 特别见Tony Killick编《灵活的经济：国民经济可适应性的原因和结果》（伦敦，劳特利齐和海外发展研究所，1995年）。

[8] 见《1994年世界经济和社会概览》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.C.1和更正），方框二.3。

展很慢，自由化的努力有时被外部的冲击和政治不稳所打断。然而，许多国家在其结构调整方案中已经取得了实质性的进步，而在某些国家——例如在肯尼亚、乌干达和津巴布韦——可以察觉到某些由结构调整带来的早期的令人鼓舞的迹象，如非传统出口和制造业出口的增长。但这种出口的起点在几乎所有的撒哈拉以南国家都很低，并且迄今对经济增长和其大多数人口的生活水平只产生有限的影响。

有几个国家在加强宏观经济稳定性方面取得了进展——但有一些明显的例外，其中包括尼日利亚和扎伊尔。尤其是埃及、埃塞俄比亚、肯尼亚、乌干达和津巴布韦在1994年期间实现了相当程度的价格稳定。赞比亚最近充分显示了对稳定化的坚持。它通过一种被称做“现金预算”的方法——根据这种方法如无对等收入就不批准任何开支（还债除外）——并通过新建的赞比亚税务局促进税收而减少了预算赤字。货币政策也很紧，造成以高达178%的利率发行短期国库券。结果，通货膨胀率从1992和1993年的190%的年率下降到1994年的约35%。

贸易、金融和汇率

尽管准备下跌的定值过高的利率是非洲的普遍现象，但在1994年却出现了一种新现象，其特征是：在某些国家中，主要的市场力量推动着利率上升。汇率的实际价值在埃及、肯尼亚、乌干达、赞比亚（它从1993年就已开始）和津巴布韦都有上升，这是由于从出口收益的增加（就埃及来说是工人的汇款）而流入更多的外汇以及援助和私人资金流入的增加所致，后者受到最近外汇和投资自由化以及新近解除管制的高汇率的吸引。

由于所有这些国家的通货膨胀率较低，因而名义利率可以降低。在肯尼亚，利率在1994年年中的四个月间下降了16.5个百分点，赞比亚在从1993年7月到1994年7月间则下降了50个百分点。但这些国家的资本流入仍然强劲。

在某些国家中，利率的下降滞后于通货膨胀情况的改善，实际利率仍然很高，这种情况在赞比亚和津巴布韦很突出，达到了两位数。这阻碍了在最终商品和中间投入上的投资和开支，并导致破产倒闭和增加政府偿债费用。此外，在津巴布韦，高利率意味着半国营企业损失较大，这些企业迫使政府增加补贴以弥补这种损失。换句话

说，这是由于利率自由化政策所引起的财政政策困难的一例。[9]

到1995年初，除了肯尼亚和赞比亚外，利率并未从其较高的水平上回落多少。在肯尼亚，在政府放开余下的唯一受价格控制的石油部门的价格后，先令在1994年10月底下跌——但只是取消了早些时候的升值。这造成希望建立石油储藏的石油公司对美元的大量需求。在赞比亚，汇率在1995年2月迅速下降，那时，人们认识到，因干旱造成的歉收刺激了粮食进口需求，从而大大改变了国际收支的形势。然后资金迅速从克瓦查兑出。

埃及是这五个国家中唯一一个拥有起着有管理的浮动作用的汇率制度，1994年它被要求对其升值的货币进行贬值，但遭到其抵制。该政府主张，保持货币固定不变是维持资本流入所必须的，贬值只会使进口更加昂贵。它对出口总收入影响甚微，而石油在这种收入中所占的数量很大。相反，该政府降低利率以防止资本的流入并使汇率较为缓慢地下跌，并且它降低了某些费用及其他由出口商支付的费用，给予出口商优惠利率并向他们提供出口融资的银行手续费。

埃及这种关于贬值的考虑在非洲很常见，在那里常常有人认为出口对汇率并不非常敏感，除非将汇率定值过高。理由之一是非洲传统出口供应和需求的价格弹性相当小，收入较高价格弹性较大的非传统出口的份额仍然很低。用某种不同的方式表达就是，要建立起出口非传统商品的能力必须假以时日。此外，由于进口的需求受到很大限制，有人宣称用由于贬值而增加的出口收益来促进进口，但贬值使进口更加昂贵，从而对贸易平衡只产生很小影响。另一方面，贬值可能是抵消贸易条件下降对获

---

[9] 关于其他次序问题，见Norbert Funke，“安排改革的时间和次序：对立的观点和信用的作用”，《KYKIOS，》第46卷，第3号（1993），第337--362页）；以及Heather D. Gibson和Euclid Tsakalotos，“发展中国家金融自由化的范围及限制：批评性调查”，《发展研究杂志》第30卷，第3号（1994年4月），第578—628页。两篇文章都主张国内金融自由化应该先于对外帐户的自由化，因为否则就可能导致大量的资本流动。事实上，所讨论的国家中有些可能过早地对它们的对外帐户实行自由化。

利能力和财政收入的影响的重要工具。[10]

重点在于发展

如上所述，除极少数外，甚至那些在政策改革方面取得了重大进展的国家都尚未见到实际产出的持续而大幅度的上升，更不用说实际收入的持续增加了。这个结论甚至是世界银行的必然结论，它一直处在第一线努力促进非洲政策改革并为改革方案动员资金。

世界银行在其最近关于非洲调整的系列报告中认为，六个撒哈拉以南国家在宏观经济政策上显示出了很大的进步（加纳、坦桑尼亚联合共和国、冈比亚、布基纳法索、尼日利亚和津巴布韦），并在1981至1986和1987至1991年间人均国内生产总值平均取得了两个百分点的增长。[11] 然而，这六个“进步很大”的国家人均国内生产总值平均增长在后一段时期每年仅为1.1%。以这一增长率让人均国内生产总值翻

---

[10] 人们发现了摩洛哥和突尼斯在1983-1991年间的贬值对增加制成品出口影响相对小的证据，该证据载于世界银行进行的一项研究（见世界银行，《摩洛哥王国-突尼斯共和国的出口增长：决定因素及前景》，报告编号12947-MNA（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1994年10月），第18页）。关于出口的决定因素和贬值的效果，另见Riccardo Faini，“发展中国家中贬值对产量和通货膨胀的影响：来自五个非洲低收入国家的理论和经验上的证明”，载于Giovanni Andrea Cornia和Gerald K. Helleiner编辑的《非洲从调整到发展：冲突、争议、趋同、一致?》（纽约，圣马丁出版社，1994年），第334-352页；Riccardo Faini“出口供应、能力和相对价格”，《发展经济学杂志》第45卷，第2号（1994年10月。第81-100页；和Abla M. Abdel-Latif，“出口成功或失败的非价格决定因素：埃及的现成服装工业”，《世界发展》，第21卷，第10号（1993年10月），第1677-1684页。

[11] 需要强调的是，增长的提高指平均值——冈比亚和布基纳法索实际上在这两段时期内增长率下降。冈比亚和尼日利亚的军事政变及随后的紧张局势和那段调查时期后的不稳定状况降低了经济增长率（见世界银行，《非洲的调整：改革、结果和前面的道路》，哥伦比亚特区华盛顿，1994年，第138页）。

一番要花上63年。这与大不列颠及北爱尔兰联合王国在十九世纪所共花的时间大致相同。[12] 相比之下，其他几个国家所花的时间要少得多：智利为12年，毛里求斯十年多一点，而中国则更短。

对非洲这些调整中国家的经济增长率表示失望是可以理解的，但不应感到震惊。不管怎样，人们更加明确：调整只为发展创造必要的而不是充分的条件，产出反应不一定是自动的，或可能花的时间要比原先所想或希望的时间长得多。[13] 这里提出的并不是调整使国家失望还是国家调整失败的问题，[14] 而是在调整时期内是否可以提高增长的问题。在最近的研究中，有人提出的几个答案应该受到注意，但对这一问题的研究决不是到此为止。

几乎从所有调整评估中得出的一个令人不安的结论是，在调整期间，投资比率常

---

[12] Angus Maddison《资本主义发展的动力：长期比较观点》（牛津，牛津大学出版社，1991年）。

[13] Gerry Helleiner，“撒哈拉以南非洲从调整到发展”，《贸发会议评论》，1994年，第143—154页；Nguyuru H. I. Lipumba，“调整后的非洲”，《政策随笔》，第15号（哥伦比亚特区华盛顿，海外发展理事会，1994年）；及《非洲发展的挑战》，1993年10月1日在日本东京的联合国大学总部大楼举行的国际研讨会上提交的报告（东京联合国大学，1994年），第111和233页。

[14] 世界银行，《非洲的调整：改革、结果和前面的道路》（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1991年）。

常下降或者对业已改善的环境反应非常迟钝。[15] 其原因包括政策的不确定性，由于贬值造成进口费用较高和高利率，以及结构性缺乏融资途径等。政府投资的下降的幅度常常比私人投资还大，[16] 并且是私人投资下降的部分原因，因为发展中国家的政府投资往往“推挤”私人投资（作为其补充）。[17]

政府投资也对增长产生很大的直接影响。例如在非洲的许多地方，生产受到运输

---

[15] Ibrahim A. Elbadawi, Dhaneshwar Ghura 和 Gilbert Uwujaren，“1980 年代世界银行的调整贷款和撒哈拉以南非洲的经济实绩：同其他低收入国家的比较”，工作文件 WPS1000（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，国家经济局，1992 年 10 月）；Paul Mosley 和 John Weeks，“恢复开始了吗？1980 年代非洲调整的回顾”，《世界发展》第 21 卷，第 10 号（1993 年 10 月），第 1583—1606 页；Susan Schadler 等，“低收入国家的经济调整：根据提高结构调整专项资金所得出的经验”，临时文件，第 106 号，哥伦比亚特区华盛顿（国际货币基金组织，1993 年 9 月）；世界银行，《调整贷款和为增长调动私人和公共资金》，政策和研究丛书，第 22 号（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1992 年）；世界银行，《非洲的调整：改革、结果和前面的道路》（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1994 年）。

[16] 当削减预算时，公共投资比其他投资部分下降得更为频繁。见 Mark Gallagher，“非洲的政府开支：1980 年代回顾”，《非洲经济杂志》，第 3 卷，第 1 号（1994 年 4 月），第 62—92 页。

[17] Ibrahim A. Elbadawi, Dhaneshwar Ghura 和 Gilbert Uwujaren，“1980 年代世界银行的调整贷款和撒哈拉以南非洲的经济实绩：同其他低收入国家的比较”，工作文件 WPS1000（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，国家经济局，1992 年 10 月；Michael T. Hadjimichael 等，“撒哈拉以南非洲：增长、储蓄和投资，1986—1993 年”，临时文件，第 118 号（哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织，1995 年 1 月）；Riccardo Faini，“非洲的公共和私人投资：拥进还是拥出？”，载于 Patrick 和 Sylviane Guillaumont 编，《调整和发展：非洲、加勒比和太平洋的经验》（巴黎，经济，1994 年），第 271—283 页；和 Lance Taylor，《各种稳定化的经验，第三世界走向明智的宏观经济》（牛津，克拉伦登出版社，1988 年）。

条件差的影响。因此，甚至在需要减少预算赤字时，也必须作出更大的努力增加诸如乡村道路、小灌溉系统、电讯和水电系统这样的基础设施的政府投资，并使之让小农和小企业受益。[18]

在政府投资、培训和设立研究机构方面强调小农和中小型企业之所以正确，不仅是因为非洲企业和农场平均规模不大，而且是因为其创造就业的能力有限。在某些国家——例如赞比亚和津巴布韦——自从它们开始调整以来，贫困和失业却增加了，虽然其中也有干旱的缘故。各国政府日益关心失业问题。尤其是关心年青人的失业问题，因而将很多注意力放在小型企业吸收劳动力的潜力上。

事实上，在一份五个非洲国家的抽样中，不到50个雇员的企业平均吸收1980年代所增加的劳动力的43%，吸收率从像斯威士兰这种小经济国家的92%，到拥有较先进的制造部门和更大市场的肯尼亚的25%不等。[19]

非洲结构调整的次序和预期的时间范围也受到质疑。进口限制可以相对快地放松，因为它只涉及改变关税和数量上的政策限制。但如果在存在充分的课税基础前这样做，政府的收入就会受到损害，如果出口反应需要大量时间进行投资和酝酿（例如对于木本经济作物来说），贸易平衡状况就会恶化。这样，调整就会受到损害，成功

---

[18] Paul Mosley 和 John Weeks，“恢复开始了吗？1980年代非洲调整的回顾，《世界发展》第21卷，第10号（1993年10月），第1583—1606页；Michael T. Hadjimichael 等，“撒哈拉以南非洲：增长、储蓄和投资，1986—1993年”，临时文件，第118号（哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织，1995年1月）；Oussou Kouassy 和 Bouabre Bohoun，“科特迪瓦的财政调整和增长”，《世界发展》，第22卷，第8号（1994年8月），第1119—1128页。其他研究者在对发展中国家的抽样中发现在1980年代而不是1970年代公共投资对发展有积极影响。（但他们没有调查公共投资是否对私人投资有积极影响。）见 Michael A. Nelson 和 Ram D. Singh，“赤字增长的关系：来自发展中国家的最新证据”，《经济发展和文化变迁》，第43卷，第1期（1994年10月），第167—191页。

[19] Donald C. Mead，“在东部和南部非洲小企业对就业增长所作出的贡献”，《世界发展》，第22卷，第12号（1994年12月），第1881—1984页。

则取决于为使经济渡过调整时期而安排适当的资金——不可避免地有国际公共资金——的能力。

事实上，进口自由化加上可更多地获取外汇增加了一系列国家工业部门的生产能力的利用，因为可以得到更多的原材料和备件。但放宽消费品的进口在几个国家产生了消极的影响，尤其是常常影响到可望扩大的分部门，即劳力密集型的、对初级商品做简单技术加工且具有强烈的后向联系的部门。

津巴布韦提供了恰当的例子。它降低了纺织品的贸易壁垒，在五年时间内将关税从65%降到15%并减少了对皮棉的补贴。而且，这种受到高度保护的工业成功地进行了出口，包括根据优惠贸易协定向南非出口。这种情况在1992年底因南非征收90%的关税而告终止；1994年1月津巴布韦9%的出口补贴也被取消。由于这种贸易自由化、1992年的干旱和高利率的共同影响，这种工业遭受了巨大损失。最终结果是纺织和服装企业锐减，数以千计的纺织工人被解雇。

同样，南非将放开其纺织品和服装的进口。1994年同关贸总协定达成的协定允许在12年间将服装关税从100%减少到45%。纺织品关税也要在12年中减半，出口补贴要在1997年底前逐步取消。1994年采取了贸易自由化的第一个步骤。但南非的关税和贸易委员会建议降低衣服和纺织品的最后关税，并且在10年而非12年间逐步取消。这一建议为受到影响的工会所接受，交换的条件是政府为培训和新的投资提供45亿兰特的援助。但服装联合会想走得更快，要在几年之内取消纤维和棉纱的关税，这有可能造成纺织部门的大量失业。

几位政策分析家建议的可供选择的办法主张逐步而有计划地进行贸易自由化，以便有更多的时间来提高技术和企业的出口能力。可以通过诸如对劳工进行教育和培训，设立进行研究、控制标准和质量的研究机构以及提供资金、促进出口、销售和推广服务这些措施来帮助培养这些能力。在临时和选择性进行保护的过渡阶段，实施

这些措施的资金在某些情况下可以从指定关税收入用途中获得。[20]

当然，对于这种方法存在着一个非常令人沮丧的先例，即协助工业化国家纺织工业调整并已延续了30年的“临时的”多纤维安排。尽管这些国家的纺织业在这一保护性壁垒的后面实际上已经现代化，但该壁垒现在只是根据多边贸易谈判乌拉圭回合协定才开始被撤除（参见下文关于贸易政策一章）。因此，在采用以前的政策性建议的事例中，最重要的是政府不断地施加压力，使企业按照这种保护性壁垒作出调整并为这种保护期作出严格的限制。

拉丁美洲和加勒比地区稳定化的“不平坦之路”

从价格压力似乎容易重新引发实际通货膨胀的意义上来说，拉丁美洲和加勒比地区的许多国家仍然有通货膨胀的可能。[21] 因此，稳定价格仍然是该地区大多数国家主要的宏观政策目标。典型的反通货膨胀战略包括财政紧缩、紧缩银根政策和贸易自由化。

粗略地来看，这一地区不同国家间的决策方法在1990年代已经趋于一致。多数国家的财政政策都在努力减少政府赤字。税收改革上的进步，降低构成由国营企业所定价格的一部分的补贴，重新努力控制逃税以及由私有化所获取的收入全都增加了

---

[20] Giovanni Andrea Cornia，Rolph van der Hoeven，和 Thandika Mkandawire 编，《1990年代非洲的恢复：从停滞和调整到人力开发》，（纽约，圣马丁出版社，1992年）；Sanjaya Lall，“工业政策：政府在促进工业和技术发展中的作用”，《贸发会议评论》，1994年，第65—89页；Howard Pack，“撒哈拉以南非洲国家的生产力和工业发展”，《世界发展》，第21卷，第1号（1993年1月），第1—16页；Howard Stein，“非洲的非工业化、调整、世界银行和货币基金”，《世界发展》第20卷，第1号（1992年1月），第83—95页；及世界银行，《摩洛哥王国—突尼斯共和国的出口增长：决定因素和前景》，报告编号12947—MNA（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1994年10月）。

[21] 见 Lance Taylor 编《改革的不平坦道路：发展中世界的调整、收入分配和增长》，剑桥，麻省理工学院出版社，及东京联合国大学出版社，1992年。

财政收入。另一方面，公务员制度合理化已经成了最难实现的目标之一，同时，支出额仍然很低，尤其是用于投资的支出，其结果是基础设施进一步恶化。

另一个有助于减缓国内价格上涨的因素是日益强调旨在废除贸易伙伴间的关税的双边和区域协定，以及全面的贸易自由化。在1995年，南锥体共同体市场的成员国和安第斯条约的成员国开始组成新的关税同盟，对所有产品实行共同的对外关税，但有一组产品暂时例外，这组产品占全部产品种类的15%。此外，加强区域内贸易会产生协调经济政策的压力，有助于提高改革的进度。

此外，汇率在实行十年较为灵活的制度后重新被几个政府用作反通货膨胀的工具；即固定汇率或带有较低、明显、稳定的贬值率的小幅度调整钉住汇率起到名义支柱的作用。[22] 1994年，包括阿根廷、巴西、智利、厄瓜多尔、秘鲁，当然还有墨西哥在内的许多国家都使用了这种方法。其中三个国家在过去18个月中大规模的调整经历表明了在整个这一地区发挥作用的各种力量。

墨西哥怎么啦?

自1988年以来，墨西哥就奉行宏观经济稳定化和调整战略，它具有某些传统特征，如日益紧缩财政和收紧银根，以及某些不大常见的特征，最明显的是一系列协约。在这些协定中，政府、雇主、劳工和农民代表同意在规定的时期内协调并限制价格和工资的增长，以便降低通货膨胀预期水平并消除过去曾将墨西哥的通货膨胀压力变为很高的实际通货膨胀率的固有的工资－价格循环。此外，由于汇率固定在美元上，更精确地说是允许在一个固定的上限和每天以一定的数量下降的下限（因而是小幅

[22] 详见Sebastian Edwards，“汇率、通货膨胀和反通货膨胀：拉丁美洲的经验”，国家经济研究局工作文件第4320号(1993年4月)及Miguel A. Kiguel和Nissan Liviatan，“阿根廷和智利以汇率为基础的稳定化：一种新的观点”，世界银行政策研究文件第1318号（1994年7月）。

度调整的钉住汇率）的范围内波动，而起到名义支柱的作用。[23]

在1994年12月前，这一政策似乎发挥了作用。通货膨胀从1987年的159%下降到1994年的仅为7%。公共部门的综合赤字在1988年还是国内生产总值的12.5%，到1992年就已转为盈余了。[24] 进口壁垒降低了，并且1994年关于建立北美自由贸易区的协定生效，从而促进了非传统出口（主要是制成品）和进口。

此外，外债危机得以解决，墨西哥回到了国际资本市场。流入购买短期的政府债券——支付的利率甚至在算上通货膨胀后仍然很高——以及投资墨西哥的股票市场的资金源源不断，再加上直接投资，在这一过程中增加了政府的外汇储备，尽管经常项目逆差大幅度上升。

然而，这些成功是以定值过高的日益上涨的实际汇率为代价的。虽然1980年代初国内生产总值的迅速下降被经济增长所取代，但年平均增长只有3%，使得人均国内生产总值仍然低于1981年的最高水平。尽管在稳定化方面取得了进展以及从1990年开始资金大规模流入，但资本形成作出的反应仍然微弱。国内投资总额仅从1988年占国内生产总值的20%上升到1993年的22%。更加令人烦恼的——并且也许表明经济恢复并非处在持续扩大的轨道上——是国内储蓄总额从1988年占国内生产总值的22%下降到1993年的16%，这一比例与例如东亚的活跃经济国家正在发生的情况是无法相比的（参见表A.11）。

对贸易自由化所做的承诺，加上收入在1980年代长期下降之后的上升和比索的实际汇率的稳定升值，导致进口的增加远远超过了出口的增长。也许经常项目逆差的迅速增长已为直到1993年的资本净流入所弥补这一事实转移了人们的视线，使他们没有注意到另一事实，即目前的经常项目逆差已经上升到占国内生产总值约7%这一无法承受的高水平。

---

[23] 关于这次导致1988年方案的令人失望的1980年代调整经验，见《1989年世界经济概览》，（联合国出版物，出售品编号：E.89.II.C.1和更正），第八章，题为“墨西哥：向负转移调整的复杂问题”

[24] 基于拉丁美洲和加勒比经济委员会的资料，《1994年拉丁美洲和加勒比经济的预览》，圣地亚哥，1994年12月。

然而，由于该国面临不幸的政治事件（恰帕斯州武装暴动，先对主要的总统候选人而后是对执政党高级官员的暗杀），资本流入在1994年就开始放慢。但这些事件并未动摇投资者对墨西哥经济的信心，尽管这种信心有些削弱。当然，流入墨西哥的资金速度放慢可能与美国的利率上升的关系更直接些，它使得美国的证券作为在像墨西哥这种“新兴市场”中的投资的替代品日益具有吸引力。

同时，政治的周期造成财政政策的放宽，资本流入开始放慢时，它也未做调整。随着经济活动对这种刺激作出反应，进口开始迅速上升；那年的经常项目逆差达到280亿美元，几乎占国内生产总值的8%。但现在的资金流入不能抵消全部的逆差，如果要保持这种汇率政策——它已被视为该政府经济战略的必不可少的部分——那么就不得不动用储备。准备采用与加拿大和美国的互换货币额度来帮助墨西哥保护比索。

在夏季的几个月中，虽然金融市场专家对于墨西哥政策的可持续性产生怀疑，但投资者的信心仍然未减。墨西哥最近加入的经济合作与发展组织开始将墨西哥列入其半年一度的预测活动；在12月出版的《展望》中，它与该政府一样对来年持乐观的态度，预测国内生产总值将在1995和1996年增长4%，通货膨胀会进一步下降，以及经常项目逆差占国内生产总值的份额会继续扩大。[25] 相信这都是事实的愿望是很大的。

但从11月1日到12月20日——贬值的那一天，外汇储备从170亿美元下降到65亿美元。那时，当局除了贬值比索外别无选择，结果比索贬值13%（当局正式降低了允许波动范围的最低点）。但由于政府没有宣布能使新的汇率持续下去的经济调整一揽子计划，投资者对比索的信心崩溃了。而后比索迅速而有力的抽逃迫使政府让它自由浮动。1月3日宣布的稳定化一揽子方案没有遏制这一势头，到这个月底，比索的美元价值从其贬值前的水平下跌了40%，储备降到35亿美元。

1月底墨西哥局势的严重恶化导致实施了前所未有的530亿美元的国际救助计划。这包括美国外汇平准基金的200亿美元；国际货币基金组织180亿美元的特大备用信贷（该组织历史上最大和最快的贷款协定）；国际清算银行100亿美元短期放款

---

[25] 见《经合发组织展望》，第56号（1994年12月），第102—103页。

贷款；国际商业银行财团的30亿美元的贷款（最终没有兑现）；以及来自加拿大和南美四国小组的10亿美元的短期的货币互惠信贷。

紧急一揽子计划旨在向墨西哥提供足够的变现金能力，以便使墨西哥资产——特别是正要到期的被称做Tesobonos的短期政府证券——的持有者不放弃比索。事实上，该一揽子计划似乎要解决投资者最迫切的问题，即随着Tesobonos的到期，会有足够的外汇在投资者需要时将这些比索转换为美元。此外，由于该证券是与美元挂钩的，比索贬值越多，要求政府支付的比索也就越多，因此成功地提高一般投资者的信心，尤其是提高对比索汇率的信心将对预算具有重大的意义。

然而，经济回到了困难的调整道路上，由于紧急削减政府开支和紧缩银根政策，经济活动规模下降。紧缩银根导致国内债务清偿负担更重以及——加上进口费用的提高——引起商业部门的财政困难。此外，由于预计实际上排除了在1995年期间的净资本流入，经济的总开支不得不做大幅度削减。由于预计产出也要下降，吸收的下降总额可能多达国内生产总值的10%。因此，向新形势调整的代价是失业的增加和消费和投资的减少，加上由通货膨胀的突飞猛进造成的多数人实际工资和实际收入的减少。

在严重贫困、收入分配状况不断恶化以及与过渡到较民主的政治制度相关的不确定的背景下，就有新的紧缩方案会为日益加剧的社会和政治动荡火上浇油的危险。另一方面，贬值后新一套的相对价格——实际上，到1995年初，比索从与贸易有关的方面来看可能定值过低——会促进劳工和资本从非贸易部门向更具竞争力的可进行贸易的部门转移。正如对1995年和1996年所预测的那样，考虑到对墨西哥经济的长期信心以及扩大世界经济的机会，一个以出口增加带动的恢复可能到明年就会开始。智利在其1982年的大调整后就有这么一个转变。[26]

---

[26] 智利在1982年国内生产总值收缩14%后，保持比索在1980年代以后的数年中具有竞争性，它是促进12年不断高涨的出口的因素之一。今天，智利经济是这一地区最健康的经济之一。宏观经济平衡、支持性的政府政策和创记录的高投资率加上高水平的国内储蓄都有利于持续的迅速增长。

对阿根廷战略的连锁反应

在本十年之初，阿根廷就采取了最极端形式的固定钉住系统，在墨西哥危机之前，这一政策似乎运行得很顺利。阿根廷1991年的《可兑换法》固定了对美元的汇率平价，并且规定只有经议会批准才能加以改变。像根据一种被称做“货币委员会”的货币体系一样，该法还规定，货币流通基础必须由外汇储备作为后盾。这防止了中央银行随意地发行货币——如为财政赤字融资——并确保牢牢地限制货币供应的增长。只要对政府坚持此项政策的能力和承诺抱有信心，它就起着遏制通货膨胀的作用。事实上，阿根廷的通货膨胀在1993年降到了一位数。

然而，阿根廷的体系也需要增加处于国际收支的经济环节上的本国货币银行信贷。只要外部资金像流入其他拉丁美洲国家一样涌入阿根廷，它就意味着货币和信贷根据日益增长的经济的需要而扩大。事实上，本国货币并非是这一增长的关键，因为阿根廷居民可以在本国银行持有美元帐户，并且美元与比索一起流通。但墨西哥危机使国际证券投资管理人重新思考在阿根廷持有资金的问题，这对于这种体系构成了重大挑战。

有人可能会说，要是证券投资管理人更有辨别眼力就好了。虽然阿根廷的比索定值实在过高，但阿根廷的对外财政状况不像墨西哥那样易受伤害。尽管经常项目逆差几乎为国内生产总值的4%，但出口稳定增长，同时由于国内消费增长缓慢进口也在放慢。此外，与墨西哥高度依赖短期资本流入不同，阿根廷融资的更大部分是以直接投资形式出现的。最后，与墨西哥1994年损失200亿美元的外汇储备相比，阿根廷外汇储备的损失不到10亿美元。尽管如此，在进入墨西哥危机后一个月的1995年1月，阿根廷的外汇储备又减少了14亿美元，缩小了本国货币流通基础并在金融部门造成了重要的变现金能力问题。在1995年的头3个月中，阿根廷的外汇储备总共减少30亿美元。

鉴于这种财政混乱状况，阿根廷中央银行宣布了加强这一体系“美元化”的措施。这些措施包括在中央银行将所有比索标价的存款转换为美元（在1995年1月中旬为货币流通基础的20%或30多亿美元）。此外，中央银行废除了在出售美元换取比索

中所使用的差价（每美元0.002比索），降低了购买美元的交易费用。在本国银行中，美元标价的国内存款已经上升到占总储备的一半以上。其思路是全面的美元化会消除由投机驱使的贬值的危险。

尽管如此，阿根廷的这种银行体系本身似乎处境危险，不论它使用什么样的货币。银行存款在1995年的头三个月中估计下降了60亿美元或14%，人们对该体系的变现金能力和恢复存款人的信心表示担忧。因此，政府通过第一个接着又是第二个财政调整一揽子计划来努力重建信心，并谋求外部财政援助的一揽子计划来重建因在这种货币委员会的机制下资本外流所逐渐丧失的变现金能力。此外，除了加强公共财政外，政府计划重建财政体系，包括地方银行私有化。

财政一揽子计划——包括来自货币基金组织、世界银行、美洲开发银行的贷款和将由公司部门认购的债券——需要65亿美元的承诺款项以帮助维持经济活动。但这两套财政措施旨在将预计1995年46亿美元的政府逆差转化为20亿美元的盈余。这将加剧在私人资本流通中外部转变的收缩影响。因此，在当前保持这种货币委员会类型的汇率体系的可行性的背景下，会具有进一步削弱1995年经济增长影响的各项政策措施是一种必要的代价。

巴西打击通货膨胀的新举措

巴西的消费价格指数在1988至1992年的五年间以1，213%的年增长率上升，并且在1993年几乎达到2，500%。[27] 显然，通货膨胀妨碍了控制它的政策措施，但制定政策上的政治制约因素也阻碍了政策。然而，由于最近所做的努力——“雷阿尔计划”——消费价格的通货膨胀从1994年6月的49%下降到1994年7月的8%，并且继续下降到1995年1月的1.6%。这是在没有衰退（国内生产总值在1994年几乎增长了6%并且在1995年经济增长继续强劲）和没有价格管制的情况下实现的。最后但决非最不重要的是，该计划获得了很高的公众支持率，发起此项计划的财政部长一跃登上了总统宝座。

---

[27] 12月到12月的通货膨胀，依照拉加经委会，《1994年拉丁美洲和加勒比地区经济预览》（圣地亚哥，1994年9月），表A.5。

该计划分三个阶段，正如财政部长费尔南多·恩里克·卡多索1993年12月所宣布的。[28] 第一阶段包括降低预算赤字的各种措施。第二个阶段是采用一种记帐单位进行经济和财政计算，这种单位的实际值将是稳定的(其名义值每天随着日通货膨胀率的变化而变化)。第三个阶段是以对美元的半固定的平价汇率将这种记帐单位转化为该国的新货币。

这第一阶段需要平衡有时被称做通货膨胀纠正预算的“业务”联邦预算。[29] 它需要在财政领域进行一整套的结构改革以确保更持久的预算平衡。虽然国会在1994年没有就拟议的财政改革进行表决，但它通过设立社会紧急基金的宪法修正案允许政府在1994和1995年大幅度削减预算。该基金收到了以前被指定用作特别开支的税收的20%，并且现在政府有权决定如何——或是否——花这笔钱。

制定该“雷阿尔计划”的经济小组将公共部门的不平衡看成巴西长期通货膨胀的根本原因。[30] 赤字很大的联邦预算正在得到国会的批准，但由于税款是与价格水平的指数挂钩的，所以通货膨胀有助于增加税收。政府还通过标准“通货膨胀税”来获取资金，通过这种税，持有货币的人丧失了政府通过印刷和花销钱而占用的购买力。此外，由于开支是以名义值列入预算的，通货膨胀压缩了以实际值计算的法定开销。事后的通货膨胀弥补了预测的预算赤字，因此巴西政府已变成依靠通货膨胀来平衡

---

[28] 见“Plano FHC”，《政治经济评论》/54，14 (2)，1994年4/6月：第114-131页。

[29] 这种想法是，既然政府债务是以正在通货膨胀的货币标价的，政府“实际的”偿还债务经过一段时间后将下降。一年的受益值等于通货膨胀率乘以全部债务量，并且既然利息支付是一年的利率乘以债务总量，那么业务预算就被确定为当前价格的预算，除非用债务“实际的”利率支付代替名义的利率支付。

[30] 对这些公共部门的某些调整甚至在宣布雷阿尔计划之前就已经开始了，并包括削减1993年的预算，重新协商地方、州和市同联邦政府的债务，清理财政部同中央银行的帐户，以及重新协商政府同外国银行的债务。

其帐目了。因此，该“雷阿尔计划”第一阶段的目的就是消除这种依赖性。[31]

然而，根据卡多索先生的经济小组分析诊断，巴西的通货膨胀不能单独用财政目标来治理。即使业务预算保持平衡，但通货膨胀会使名义上的预算赤字保持在很高水平，因此“广义货币供应”会继续扩大，并反馈从而导致进一步通货膨胀。[32] 此外，在指数化很普遍的经济中，通货膨胀加快是不可避免的。按照这一分析，消除名义上的预算赤字需要在货币一级治理通货膨胀。

所以，第二阶段是要准备币制改革。该经济小组的成员对这次币制改革方案的方针已经进行了长期的辩论，它涉及用新的稳定的货币取代过去滥发的货币的两阶段程序。[33] 因此，1994 年 3 月 1 日，政府采用了新的记帐单位——雷阿尔实际价值单位——大致定在与美元平价。雷阿尔实际价值单位将随着每天的通货膨胀情况而变化，以保持稳定的实际价值。除了极少的例外，经济中所有的合同都可用这种新的记帐单位变更货币单位。除了工资、房租、学费、公共部门的价格和关锐外，这些转换的条件可在合同当事人间进行自由协商，条件是要废除一年以下的指数条款（合同的直接美元标价像以前一样仍然受到禁止）。

考虑到根据以前的工资法，工资应每四个月进行一次调整，因此决定在雷阿尔实际价值单位于 1994 年 3 月 1 日开始时将所有的工资以其前四个月中实际平均价值进行转换。这一措施在政治上的及时通过要求对房租和学费规定类似的转换程序。

---

[31] 关于该方案这一阶段的理论基础，见 E. Bacha，“金融和通货膨胀：对巴西事例的解释”，《政治经济评论》/53，14（1），1994 年 1 月/3 月：第 5—17 页。

[32] 这里提到的广义货币供应包括本国公债的价值，这种公债由于每日换发新债券，已成为巴西货币的一种近乎合法的替代品。

[33] 通过在货币改革前实行充分指数化来打击长期通货膨胀的最初建议是由 P. Arida 和 A. Lara - Resende 在“惯性通货膨胀和货币改革”中详细提出的，此文载于 J. Williamson 编，《通货膨胀和指数化：阿根廷、巴西和以色列》，哥伦比亚特区华盛顿：国际经济学研究所，1985 年。至于这一思想演变的时间顺序，见 L. C. Bresser - Pereira，“Aeconomai ea politica do plano Real”《经济政治评论》/56，14（4），1994 年 10 月/12 月：129—49 页。

该计划第二阶段的主要目的是使在经济中改变最重要价格的时间取得一致，因为相重叠的按指数计值而且时滞各不相同的合同的存在，意味着在任何时候，该经济中的价格都有很大的分散性，某些价格最近已经做了重新调整而另一些却远远地滞后。在这种形势下，突然结束这种通货膨胀的过程会将某些价格停在其最高实际价格上，而另一些则停在其低点上。这种价格不一致不可避免地会对经济造成另外的通货膨胀压力，因为以前存在的指数化条款会继续迫使滞后的价格上涨。这种滞后的指数化机制是巴西通货膨胀的所谓惯性部分的原因，不同于与预测业务预算赤字有关的结构部分。

使雷阿尔单位成为通用的指数——取代货币的准备——是该计划中最新奇和最有争议的部分。基本的思想是一旦雷阿尔单位成为通用的记帐单位，价格将以雷阿尔单位的单位标价，并准备用这种方法将雷阿尔单位本身转换成一种新货币——非指数化的雷阿尔。巴西通货膨胀中那种由于惯性自动助长的部分即“通货膨胀的记忆”将被消除。

与此同时，此种经济中价格的指数化越完善，它就越有可能变成通货膨胀的恶性循环，因为任何新的通货膨胀的冲力都会非常迅速地向此种系统的所有价格转变。最后，由于采取了各种预防措施，政治程序所决定的妥协。[34] 加之进行此项社会试验的一些运气，除了在采用雷阿尔单位之前的最后几天外，在雷阿尔单位时期中通货膨胀的加速并不过分，在最后几天则是因为经济行为者采取了“预防性的”提价措施。

最后，在四个月的合同转换期之后，政府于1994年7月1日开始发行雷阿尔实际价值单位——现更名为雷阿尔——做为该国新的货币。雷阿尔的对外价值定在不少于一美元。[35] 根据当初的计划说明和使政策透明的承诺——即“做宣布过的一切事情，宣布将要做的一切事情”——在货币兑换日期30天前发出预先通知。政府还

---

[34] 关于经济政策和巴西政治间的相互作用，见E. Bacha，“巴西的民主和经济改革”载于《不稳定的平衡》，第2卷，《拉丁美洲的民主和经济改革》，圣弗兰西斯科，当代研究所，1994年，第143—186页。

[35] 中央银行承诺当美元的市场价格上升到1雷阿尔以上时抛售美元，但它没有义务在美元的市场价格不到1美元时买进美元。

将1雷阿尔对2，750克鲁赛罗雷阿斯的兑换率（这是1994年6月30日一雷阿尔实际价值单位对克鲁赛罗雷阿斯的价值）定为更换这种货币存量，以及更广泛地说，将尚未从克鲁赛罗雷阿斯转换成雷阿尔实际价值单位的合同和价格变更为雷阿尔的比率。

这基本上完成了包括雷阿尔计划的三阶段币制改革。随着雷阿尔取代克鲁赛罗雷阿斯成为该国的法定货币，以前用雷阿尔实际价值单位订立的但可用克鲁赛罗雷阿斯支付的合同，现在也可以用雷阿尔实际价值单位——即雷阿尔——支付了。向雷阿尔的转换可能是以往从未有过的最大一次货币更换了。5000多万银行帐户从6月30日午夜起转换为新货币。在旧货币转换为雷阿尔的两周内，两种货币都是法定货币。在这两周内，到处都有携带着袖珍计算器的人在用两种货币进行日常的采购。

雷阿尔时期的经济

当然，执行雷阿尔计划的最后阶段并不是严格地照着理论模型做的。某些“通货膨胀的记忆”转给了雷阿尔，一些指数化，尤其是工资的指数化，不得不保留下来。但通货膨胀大大下降了，这并不仅仅因为雷阿尔计划使经济同过去的通货膨胀一刀两断，而且因为可以对新的通货膨胀进行遏制。

换句话说，从采用雷阿尔到1994年年底，两项事态发展有助于遏制通货膨胀：由于资本的大量净流入而产生的雷阿尔的升值和促进进口迅速增长的贸易自由化。自1992年以来出现的国际收支的大量盈余使政府在进行货币转换时拥有现金外汇储备400亿美元。商品贸易差额有着每月约10亿美元的盈余。恶性通货膨胀的突然中止促使了消费品需求的骤涨，[36] 这加上实际进口价格的降低（由于升值和进口自由化）使贸易盈余逐渐减少。

通货膨胀税曾影响所有的货币持有者，尤其是那些不大能通过按指数的金融活动来保持其货币价值的穷人，通货膨胀税的突然减少激发了消费的迅猛增长。此外，在高度通货膨胀时期处在最低状态的消费信贷在1994年6月到10月间几乎翻了一

---

[36] 以零售贸易数据来衡量，消费在8月份上升20%并且其后仍然保持很高水平。

番。最后，1994 年底总的就业水平比 1993 年底将近上升了 5%，这反映出经济活动的扩大。

政府对于私人需求的初步上升及其潜在的通货膨胀的压力作出的反应是紧缩信贷和进口进一步自由化。随着私人资本继续大量流入，该国可能经得起经常项目的逆差，以此交换稳定化方案的巩固。据预计，这种钉住的汇率会像其他地方一样变得定值过高，但是原先确定处理这种定值过高的货币的时间本应是 1995 年 7 月 1 日雷阿尔一周年时。然而，墨西哥危机改变了这一点。

到年底，正当墨西哥危机之后外部条件变得不大有利时，贸易盈余转变成贸易逆差。巴西的外汇储备开始下降。对原来的方针进行修正已经不可避免。除了紧缩信贷给过热的消费降温外，政府还选择了货币贬值。雷阿尔计划将名义上的平价同美元挂钩，但中央银行在其有管理的浮动中一直保持 85 分对 1 美元的汇率（据说非正式的幅度是在 83—86 分之间）。1995 年 3 月，政府正式规定了 86—90 分的幅度，5 月 2 日之后则定为 86—98 分。这事实上开始了对雷阿尔的冲击，在中央银行为保护雷阿尔而花了数十亿美元储备后，定下了新的幅度即 88—93 分，政府期望保持这一幅度。政府还临时恢复了一些在过去两年中已经减少了的进口税。3 月，将一组 109 种消费品——主要是汽车和电器——的进口税增加一倍以上，达到 70%。

这些处理国际收支及减少依赖外国资本流入的措施有一个代价：通货膨胀开始上升。虽然一般物价的上升幅度在 1995 年 3 月时仍然低于 2%，但消费价格的上升却接近了 3%，并且根据所有指数看，通货膨胀又在加速。因此，下述问题对政府来说变得更加重要，即与国会和社会进行艰难的协商，以便核准更为持久的财政调整措施和所有其他为遏制通货膨胀所必需的改革措施，其中包括中央和州政府的关系，州银行的财政脆弱性，社会保障融资和私有化的范围等。因此，战斗还在继续。

变革之风吹遍亚洲

在普通人的眼里，亚洲是世界上差异最大的地方。它包括某些世界上人均国民生产总值最低和最高的发展中国家，世界人口最多的国家和一些最小的岛屿。它有各不相同的发展战略和不同的产出增长率——包括最高的——趋势。但在过去几年中，这一整个地区的政府都新面临着宏观经济调整的压力，并采用基本上与发展中世界的

其他地方相同的主要办法——虽然根据当地条件作适当调整。下文的讨论旨在突出这一共同过程中重要的区域和国家事例。

西亚：适应于低石油价格

石油价格高得创纪录的时代已经过去，根据这种价格会持续下去的假设所采取的政策无法再坚持下去，西亚经济改革的主要目标就变成调整以适应这一事实。就国际购买力而言，不仅原油价格下降到远低于1970年代中期的水平，而且预计石油在中期的充足供应将阻止价格的实际值从其当前的水平大幅度上升。[37]

不仅石油输出国需要调整——在这些国家中，石油价格下降造成很大的预算赤字和国际收支困难——而且这一地区的其他国家也不得不适应邻近石油输出国状况的变化。后者中的某些国家如约旦和黎巴嫩在其稳定化和调整方案中取得进展并已恢复了经济增长。但本次讨论的重点将主要放在石油输出国上面，这些国家的多数仍然面临主要以紧缩方案形式出现的经济改革初期的收缩阶段，这些国家包括伊朗伊斯兰共和国、沙特阿拉伯和也门。

更广泛地说，这一地区的多数国家在需要使其经济多样化，较少地依赖石油和采取市场导向的经济改革方面出现了广泛的一致意见。1993年石油价格的急剧下降只是使得这一改革过程更加不可避免。

集中注意预算

由于公共部门在石油繁荣年代中发挥了重要经济作用，我们关注的焦点放在了重新思考这一作用，尤其是削减政府开支上面。既然政府开支可能高度集中在进口上——尤其对于投资货物和军事设备而言——预算减少还有助于对国际收支作必要的调整。

问题在于，尽管这一地区的多数石油输出国石油财富巨大，但一直面临着持续的预算赤字、难以消除的高开支和投资的下降。换句话说，石油繁荣期间的发展战略掩盖了导致目前令人失望的经济实绩的根本问题。缺乏适当的税收结构，对公用事业和

---

[37] 见第二章关于石油价格发展动态的讨论和第十章中对未来原油供应的分析。

某些生产性部门的大量补贴，常常导致效率低下的政府对生产的控制以及缺乏透明度和责任的管理系统，在石油繁荣一结束就无法维持下去了。

石油价格在1980年代后半期的下降大大减少了政府收入。虽然由于耗尽了储蓄而缓解了收入的下降，但这只是短期的权宜之计，经过一段时期后，收入的下降会造成预算的削减。然后海湾战争的后果和沙特阿拉伯和其他国家所招致的高费用又加深了这一地区的财政困难。[38]

在一些国家中，政府开支的主要部分一直是用于军事准备，这对于调整过程产生了影响。事实上，在几个国家中，持续地集结军事力量的机会成本一直是长期的经济发展中所需的投资。海湾战争的结果仍然是区域和国际磨擦的一个根源，但在中东和平进程方面所取得的重大进展会形成范围广泛的区域一体化和合作，这将带来巨大的经济利益。

同时，修正预算的压力并未停止。虽然采取涉及引入税制并取消补贴的经济改革依然是对海湾合作理事会各国的一大挑战，但其中有几个国家已经采取了旨在私有化和重新安排公共开支的措施。这些措施包括削减偿债付款和政府转拨资金，减少进口和重新安排项目的措施。

沙特阿拉伯尤其将1994年的预算削减19%并宣布在1995年削减6%，此外，它还采取了其他财政措施，其中包括提高石油产品、水、电和电话费的价格。尽管这些变化代表着政策上的重大改变，但它对补贴制度并未作很大改变·因为其中某些提价只适用于大客户而不适用于一般居民。

沙特阿拉伯还在1994年宣布它打算在像电力、电话、水、炼油和石油化学及国家航空公司等部门中对大量重要的政府机构实行私有化。鉴于地方市场很大的流动性和国外私营部门巨大的财政资源，这种计划可能促进私人投资和吸引资本流入。它还有可能鼓励外国投资者同沙特阿拉伯的投资者达成新的合营企业项目。虽然作出了这些重大变革，但沙特阿拉伯像其他多数海湾国家一样，仍然将所有项目中的外国所有权限制在49%的最高限额之内。

---

[38] 石油收入减少的不利影响在石油进口国也能感受到，因为工人的汇款和来自石油输出国的援助突然减少。

此外，阿曼最近实行了新的公司税和直接税，开始了私有化进程并允许外国投资人在该国的项目中拥有达65%的份额。在阿拉伯联合酋长国，尽管政府排除了采用新的税制的可能性并仍然对广泛的项目进行补贴，但它一直奉行基于自由市场原则的政策并旨在使经济多样化和鼓励自由贸易。不过，该政府在1994年大范围地提高了关税和规费，包括提高入境签证、车辆登记和驾驶执照的费用。

阿拉伯叙利亚共和国正在奉行逐渐放松管制和向私人经济部门开放其经济的政策。在伊朗伊斯兰共和国，减少补贴和施行税务条例加上努力减少进口已经成功地减少了预算赤字并导致了1994年的经常项目盈余。

伊拉克的经济“调整”很特别，由于它与国际社会的政治纠纷未解决，其经济必须在联合国于1990年实施的制裁下运行。由于联合国对所有进口（基本人道主义需求除外）和包括石油出口（除了对约旦）在内的所有出口的禁运，由于战争造成的巨大破坏，还由于该国部分地区的未解决的政治局面继续存在，其经济状况极不正常。即使是在预算压力下实行，政府的经济作用仍然很大。它对基本消费品实行配给制度（虽然必然要逐步缩减，包括在1994年），而石油产品则以非常低的人为价格出售。然而，通过这种渠道并不能满足所有的家庭需要，因而在配给制度之外常可见到极高的价格。

此外，虽然官方汇率为每美元0.31第纳尔，但黑市的汇率大约为每美元550第纳尔。黑市主要起着一种为伊拉克侨民向其家庭成员汇款和为其他人从该国取走资金的工具的作用，虽然联合国限制和禁止与伊拉克进行金融交易。在1994年末，政府在相当于一次大贬值的行动中，允许一些经授权的外汇交易商以大约黑市的价格购买外币。这帮助了中央银行开辟一个意义重大的美元新来源，尽管黑市提供的汇率和可从授权的交易商那得到的汇率间的差价再次扩大。

印度、菲律宾和越南的稳定化

在1980年代末和1990年代初，南亚和东亚经济国家日益采用稳定化和调整政策。印度、菲律宾和越南是三个突出——尽管是很不同的——事例。其每个国家的稳定化政策都遵照类似的模式，只是它们也是产生于每个国家独特经济史中的更深的结构变革政策的一部分。

印度自1947年独立以来所奉行的发展战略使它在很大程度上处于封闭状态并实行中央指导，尽管主要是通过拥有很大的国营部门并对私营部门的业务进行严格控制的市场经济进行指导。虽然在这数十年中一直存在各种要进行自由化以及加强印度同世界经济的一体化的活动，但在1991年严重的国际收支危机之后所开始的变化可能意义最为重大。

在印度的几个地区中，自由化在3到4年间很快就得以实行，而基本改革则要缓慢得多[39]。已对税收大大精减和降低，以加强对私人生产和消费的刺激。为了促进国内和国外投资，已经基本上取消了投资的许可证制度。许多地区以前为国营部门保留的运输和基础设施已逐渐向私人和外国投资开放。对外国直接投资的限制也大为放松。为降低国内生产成本采取了大幅度削减关税，并废除了对进口中间货物和资本货物的数量上的限制。到1994年末，金融市场已经向外国投资开放，并且在经常帐户中，货币可充分地进行兑换。此外，对银行和保险部门也逐步进行了改革并且在1994年末解除了对商业贷款率的控制。

菲律宾的改革始于1980年代，时断时续，并在1986年1月由于市民的和平暴动导致政府倒台后有所加强，它现在正在收取改革的累积成果。[40] 继任政府的改革包括扩大课税依据，改革银行机构，中间货物进口自由化以及放开农业价格和市场。继续改革包括贸易、外汇交易和外国直接投资的自由化，取消工业部门的专营、向私人投资开放基础设施部门以及公有企业私有化。这些措施进一步改善了国内市场并重振了外国投资和贸易。

越南自1989年就开始对其制度进行根本性的改革，并且结构上的变革进展迅速，将中央计划经济转变成外向型的和以市场为基础的制度。重要措施包括私人所有

---

[39] 关于对当初几年的改革和调整的批评，见K. Basu，“1991－1993年印度的体制改革：经验和议程”，载于《经济和政治周刊》(1993年11月27日)，第2599—2605页。

[40] 关于旧制度下的经济崩溃和新制度的开始，见《1989年世界经济概览》(联合国出版物，出售品编号：E. 89. II. C. 1和Corr. 1)，第八章，题为“菲律宾的调整：政治危机的代价”的小节。

权的合法化，提高国营企业的效率，取消农业生产的集体化，解除对价格和汇率的控制以及贸易和外国投资的自由化。结果，其经济生产和所有制结构发生了重大变化：服务部门有了大幅度增加，私人在生产中所占的份额有了极大提高。[41] 此外，经济更加开放，例如，出口和进口在产值中所占的比例大幅度上升，劳动密集型出口制造业开始迅速增长。

在所有这三个国家中，有利的政治条件均促进了新政策的实施。印度的方案是由新选出的政府执行的，而在菲律宾，向新选出的政府的平稳过渡极大地加强了政治的稳定性。在越南，现政府在早些时候经济政策一连串失误后选择了对经济发展战略进行彻底转变的道路。

稳定化政策中的严格与灵活性

所有这三个国家都坚定地执行了稳定化政策。首先，实施标准的稳定化政策：货币大幅度贬值和外汇自由化，利率急剧上升和中央政府财政赤字减少。这些政策在一个非常短的时期内造成通货膨胀大幅度下降；但它们也加剧了现有基础设施方面的难题及其他问题，如失业和社会开支逐渐缩小。尽管取得了显著进步，但在国内预算或对外帐户或二者中均依然存在着巨大的不平衡。

印度的稳定化政策是在1991年针对即将发生的国际收支危机和几乎被耗竭的外汇储备而实施的。这些措施辅之以临时紧急进口限制，在对外平衡和外汇储备上取得了很大改善。这一趋势由于强劲的出口增长和少量的进口增长而得以维持，并且经常项目几乎恢复了平衡。此外，由于经济稳定性加强，经济前景看好，证券投资大量涌入，结果造成外汇储备的数量到1994年骤涨到几乎达8个月的进口的水平。

由于削减补贴、公共投资和社会开支，印度的预算赤字也有所减少。赤字从1991年占国内生产总值的几乎10%下降到7%，由于支付大宗债务的利息和维持一些价格补贴和大型国营企业所造成的压力，赤字仍然很高。通货膨胀从1991年的高峰17%下降到1993年的7—8%，但此后再次上升到两位数。这一重新升高是由大量资

---

[41] 见Ann Orr和Vu Quang Viet，“越南的经济改革和私营部门的发展”，DESIPA工作文件集，第2号，纽约，联合国，1994年）。

本流入的货币化造成货币供应加速增长和由政府控制的价格上升所引起的。

菲律宾新稳定化政策引起财政赤字的大幅度减少和货币紧缩。另外，1992 年成功地重新调整了所欠外国商业银行的债务，减轻了偿债对预算的负担。但紧缩的财政政策延缓了急需的基础设施的投资，而紧缩的货币政策造成了私人投资的停滞。此外，政府在整个 1993 年使法定最低工资保持不变，这反过来对正规经济部门的工资标准起着稳定性的作用。通货膨胀从 1991 年的 14%大幅度地下降到 1993 年的 7.5%，并且自那以后一直维持在很低的水平上。

尽管对汇率进行谨慎的管理，菲律宾的经常项目逆差仍然很大并且经久不变（1993 年几乎占国内生产总值的 6%；1994 年为 5%以上）。由高利率和资本流入造成的汇率上升的压力是这一逆差的原因。资本流入的很大一部分是以证券投资的形式出现的，这引起人们对这一经常项目逆差的可承受性表示担忧。

在越南，严格的稳定化措施包括大幅度的信贷限制和快速提高利率。结果，实际利率多年来第一次于 1989 年有力地转为正值。由于开支减少和收入的增加——前者主要是由于资本投资的削减所致——财政赤字由 1989 年的 11%以上急剧减少到 1992 年的 4%以下。此外，赤字财源从中央银行的货币化转到了由越南个人购买的债券上。通货膨胀从 1988 年的年 170%跌到 1989 年的将近 30%，再跌至 1993 年 5.5%的低水平。

在初步的稳定化措施之后，所有这三个国家为了维护成果都在宏观经济政策上保持了必要的警觉和灵活性。对宏观经济平衡中的波动作出的政策反应是迅速的。例如，越南在 1992 年大幅度削减了对国营部门的贷款，以控制不断加速的货币供应量的增长。在菲律宾，当 1993 年公共投资的增加大幅度提高了货币供应量的增长并损害了汇率时，政府便迅速采取了货币紧缩措施。

与此同时，由于经济向世界贸易和金融市场开放而带来资本的大量涌入，使印度和菲律宾的宏观经济政策更加复杂。每个国家不得不同时协调和调整各个方面的政策。例如在印度，货币是有管理地浮动，由于上文提到的在其他地区资本大量流入的同一过程，货币供应量的增长加速了，从而加剧了通货膨胀的压力。由于不愿让通货膨胀进一步恶化，在 1994 年汇率的名义值也升值了。由于这种通货膨胀和名义上升值的影响，该货币的实际价值大幅度地上升，对出口产生了不利影响。在菲律宾，对

汇率也产生了类似的影响，抑制了出口的增长。

随着自1994年底以来资本流入的突然放慢——上文在讨论拉丁美洲和加勒比地区时曾经提到——印度汇率上升的压力得到缓解。就菲律宾来说，其结果是1995年2月汇率突然下降，反映了金融市场对该国庞大的经常项目逆差表示担忧。因此，菲律宾的宏观经济政策不得不改变重点：提高利率以阻止贬值，甚至不惜放慢经济增长。印度和越南在1995年也执行货币紧缩政策，这并不是因为净购其货币，而是为了抑制正在上升的通货膨胀。

持续改革的前景

印度和菲律宾到1994年，越南从调整初期起，经济增长都有了很大的好转。另外，尽管菲律宾有两年产量上没有增长，但这三个国家没有一个在调整期间增长实际上下降，而这在其他地方是很常见的。在印度，国内生产总值的增长下降到2%，在越南不到4%，但所有这三个国家的国内生产总值可望在1995年出现至少6%（越南还要高得多）的增长。当然，这使得调整所需要的变化更容易被吸收。

然而，局势仍然相当严峻。例如，稳定化和改革加剧了普遍存在的贫困、失业和就业不足，并且这些问题一直没有得到很大改善。菲律宾在1980年代的工业就业几乎没有增长，印度制造业就业的增长也很缓慢，为不断增加的劳工仅提供极少的工作机会，造成农业和服务部门大量就业不足。越南也是一样，就业不足在农业和工业中很严重，大规模地军队复员和国有企业的合并加剧了这一局势。[42]

这种状况使得进一步执行会对就业、消费价格或社会开支产生直接消极影响的改革更加艰难。结果，在这三个国家中，国有企业私有化和（或）重建的进度非常缓慢。在印度，价格补贴和限制私有企业停工和关闭及保护小企业市场的做法在很大程度上仍然未变。接下来的改革和结构调整将需要通过增加就业和增加人力资源的投资及社会服务来减少贫困。尽管如此，菲律宾和越南都通过增加制造业的出口和外国直接投资，在创造劳动密集型的就业方面取得了一些进展。

---

[42] 见世界银行，《越南：向市场过渡》（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1993年），第66—67页。

在所有这三个国家中，迄今为止的经验都证明了以下两方面的重要性：恢复并保持宏观经济稳定以及在加强改革的同时创造就业和消除贫困。在印度，继续制定法律和金融制度以支持更加分散的经济。更为根本性的和政治上有争议的以下改革尚待实施：取消价格补贴，限制私有企业缩小规模以及禁止进口消费品，同时对适用于小企业的特别规则进行重新审查和改革并对国有企业实行私有化。这些措施直接影响到公有制的作用、消费品价格，就业和保护小型消费品企业的传统做法。它们的执行取决于对政府是否有基础广泛的政治支持。

在菲律宾，土地所有制改革仍然是一个有待实施的重要变革领域，国有企业私有化和继续发展金融部门也是如此。通过国内和外国投资发展劳动密集型出口业正在取得进展。越南也在继续通过减少贸易系统中的抑制因素来促进劳动密集型出口的增长。它在着手采取措施，通过促进大城市以外的农业和制造业的投资，来减少地区的集中增长。发展面向市场的基础设施，也就是一个支持性的法律制度，一个能有效率地动员并划拨资金进行投资的金融系统和改善国内市场竞争条件，是一个优先项目。此外，需要对仍然占主导地位的国有工业部门进行改革并进行私有化，同时发展小型私人制造部门，这均取决于贷款机会的改善。

中国同通货膨胀的斗争

虽然中国像越南一样，也在经历从中央计划经济转向市场经济的重大转变进程，但中国开始转型的时间要早得多并在许多方面远远超过越南。在经过几年政策的反复试验后，抑制通货膨胀的努力在1990年代初取得了成功，然而是以产出增长的突然放慢为代价的。[43] 不过，产出的增长迅速地回到了两位数的水平，而且通货膨胀从此也开始再次加速到很高的水平（见表A.3和A.13）。

中国在其当前的调整工作中正为宏观经济政策制定新的体制和手段，同时想把它们运用于抑制总开支的增长。但尚有一些限制因素存在：政府发现自己面临着限

---

[43] 关于中国从1970年代末到1980年代末的通货膨胀经历，见《1990年世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.90.II.C.1和Corr.1和2），第六章，题为“中国的改革、稳定化和通货膨胀压力”的小节。

制行动自由的一个特别困难的限制因素，即在政治上和社会上迫切需要避免大规模的城市失业，这是随着高度收缩政策的施行或突然撤销对亏损的大型国有企业的财政援助会产生的结果。

不管怎样，自 1993 年以来所采取的新政策的积极成果可望在 1994 年和 1995 年显示出来。然而，迄今为止，这一改革的一揽子计划——包括增加利率以至公开的控制信贷最高限额和禁止某些非生产性投资项目的行政命令——在限制固定投资的扩大和通货膨胀方面只取得了有限的成功。到 1994 年，宏观经济不平衡继续加剧，最突出地反映在 24% 的通货膨胀率上，这一比率在共和国的历史上是最高的。

具有讽刺意味的是，1994 年的这一高通货膨胀率部分是由政策引起的。这一年，公务员增加了工资。为了刺激谷物和某些像棉花这样的农业原材料的生产而提高了农产品的收购价格。结果，卖给城市居民的面粉和大米之类主要产品的官方零售价提高了。不利的气候条件——1994 年 6 月南方数省的洪水和北方的干旱——也促使食品价格上涨，这在 1994 年的通货膨胀中起着主导作用。加上农业投入价格的上升，农村通货膨胀率在一些月份中高于全国的平均水平，改变了以前城市通货膨胀相对较高的模式。

上面提到的因素——公务员工资和某些管制价格的上升以及坏天气——都是临时性的。然而，其他通货膨胀的原因却是结构性的，反映了中国在其经济改革方案的现阶段所面临的问题。例如，投资需求的不断增长超出了资本货物的可获得性。此外，中国日益同世界经济的一体化使宏观经济管理复杂化，因为外国资本的流入使得控制国内货币供应量的增长更加困难。[44]

更广泛地说，宏观经济的管理手段仍然是初步性的，因而中国政府谋求建立更加适宜的机制。特别是在金融部门，要对现有的银行进行改组，使中国人民银行起到西方式的中央银行的作用。1994 年建立的“政策银行”执行发放贷款以支持政府的工

---

[44] 例如，中国 1994 年收到外资 350 亿美元。外汇储备从 1993 年底的 210 亿美元猛增到 1994 年底的几乎 520 亿美元。外汇储备这种引人注目的增加无疑使限制货币供应量增长的任务更加艰难，正如前面所讨论的，发展中世界中其他几个国家也有这种情况。

业政策，同时将国有专业银行转换为商业银行。尽管如此，金融部门的改革在中国被认为是一个正进行的过程。

此外，在1994年间，汇率制度也被简化。首先，在对外部门中，外汇汇率的"双轨"制于1994年1月1日统一到市场汇率。[45] 这造成官方汇率降低了33%，有大约20%的交易是在汇率并轨前夕以这一官方汇率成交的。[46] 政府通过简化汇率制度，基本上放弃了通过对出口商一部分的收入征税以便对某些进口给予补贴的做法，从而消除了一种反常的价格形式。在今年，中国还通过降低某些关税及废除一些许可证和配额从而使贸易自由化。

同时，采用了以增值税为中心的新的税制，以此作为财政改革工作的一部分。新税制的目的除其他以外是让中央政府掌握更多的财政收入，由于权力下放使中央政府将相当大的权力转移到了地方各级政府手中，中央政府的收入并没有与国家的经济同步增长。

政府还继续实行国有企业"公司化"。新的《公司法》于1994年7月1日生效，该法为公司的组成和业务制定了统一的法律依据。在进行有限的试验的基础上，选择了100家国有企业转换为合股公司，或必要时强迫其破产。

然而，这只是为重建这一制度的微观经济基础所采取的几项临时性的步骤。占中国国内生产总值半数以上的国有部门仍然根据"软预算约束"经营着，这实际上意味着这一部门中的微观经济行为者在很大程度上可以在其决策中忽略利率、税收政策

---

[45] 根据"双轨"制，一种汇率是官方汇率，外国旅游者和投资者要根据这种汇率兑换他们的货币。从事外贸的中国企业也需要以这一比率兑换其固定比例的外汇收入。以这种定值过高的汇率购买外币须经政府批准。另一"轨"是反映市场状况的汇率，它由官方批准的"交易中心"决定。在该中心，各公司（以及后来的个人）出售它们的外汇收入留成或为满足进口需要而购买不能由其官方外汇配额进行支付的外汇（见W. Tseng等，"中国的经济改革：新阶段"，国际货币基金组织临时文件，第114号，1994年11月）。

[46] 实际上，大量外资的流入加上国内的紧缩造成在1994年间名义值大约升值5%。

和价格。这对于中国在不出现高通货膨胀率的情况下实现可持续的经济增长的能力构成更严重的难题。它还损害了政府改革措施打算采用的新宏观经济政策手段的效能。

随着改革在其他领域得到实施，国有企业部门着手根本性改革的必要性正变得更加迫切。最近的估计是，在所有国有企业中有大约三分之一的企业在1994年出现亏损，1994年总的亏损数额比1993年高25%以上。因此，造成亏损的国有企业成了中央政府财政的一个沉重的负担，中央政府的赤字至少是造成经济中通货膨胀压力的部分原因。国有企业向银行借款——如果银行真正要以盈利的原则行事，则这种借款要被停止的——是资金直接的分配不当。

所以，根据经济效率和宏观经济控制的理由，看来应该关闭一些国有企业。另一方面，关闭亏损企业并精减其他企业的部分劳工会造成大批的城市失业，这有极高的社会和政治代价，在高度通货膨胀时期尤为如此。此外，一笔勾销这些公司并没有一直在清偿的债务会使许多国有银行破产。这些考虑构成了企业改革的政治障碍。

迄今为止，这一政策困境并未得到满意地解决。相反，政府对企业改革奉行一种时停时进的战略。因此，没有几家国有企业破产，并且银行系统还向亏损企业提供贷款，尽管政府宣布一旦“政策银行”建立起来它们就将成为商业银行。结果之一是1994年货币供应的主要量度货币供应量之二（M_2）增长了34%以上，而政府的目标是24%。

总之，只要不对国有企业进行改革以注重市场的力量，只要它们以一种或另一种形式接受政府的补贴，它们就不会改变其行为。那将缺乏微观经济的推动以对货币或财政措施作出反应。除非企业部门出现变革，否则国有银行就无法解决其坏贷款的问题并开始在市场经济中像商业银行一样行事。最终宏观经济管理仍将不起作用。

这是中国的情况。它同样也是欧洲转型经济国家中的情况，实际上，这些国家正在将政策分析的焦点对准这一问题，本《概览》将在第六章对此进行讨论。

第六章

转型经济国家中新政策集中注意企业

在东欧和中亚开始从中央计划经济向市场经济转型时，预料在调整期间需要暂时减少总体经济活动，因为国有企业的活动为朝新的市场方向发展而发生了变化。未预料到的是，在经济活动开始复苏而且是以较为缓慢的速度复苏之前，累积下降幅度会从近20%达到几乎50%（见表A.3）。

在实施转型战略初期，各国政府放开了大部分价格，解除了长期被压制的通货膨胀的压力，然后预算赤字的猛增和膨胀性的创造信贷又加剧了这种压力。宏观经济的稳定迅速成为转型政策的主要重点，不过各国取得成功的程度不同，这往往是由于在为企业部门提供贷款和补贴方面施加的政治压力，加之在某种情况下，以企业之间欠款形式的信贷不受控制地增加。同时，本来会是转型主要成果的供应方面的反应又比预计的要缓慢得多，转型经济国家在宏观经济方面取得的绩效受到了令人失望的微观经济状况的羁绊，转型经济国家决策者的注意力势必被吸引到企业行为问题上来。

不论经济改革的速度和深度有何不同，所有转型中国家都面临一个共同的主要问题。在所有这些国家，甚至是在成为完全的市场经济国家过程中最先进的国家，它们的经济行为者都未遵循决策者在发动改革时所设想的作为其目标的模式。早期的改革者（如匈牙利的改革者）首先经历了这种令人失望的情况，还是可以理解的；但在当时，经济行为者的行为至少可以部分地用以下事实来解释，即它们必须在一种实质上还保持着中央管制经济特点的环境中运作。

经济改革过程在某些国家比在另一些国家较多地改变了这种环境，但所有这些国家都发生了深刻变化。不过，要使经济转型取得成功，必须在微观经济一级扎根。据一般预测，企业一旦能够按其认为适合的方式进行经营，并进一步受到追求利润的促动和竞争的驱使，就会对其产品系列进行革新，寻求比过去中央计划当局规定的供应者更好的作生意对手的供应者，重新安排劳动力以提高生产效率，并积极寻求新的市场。总之，以前的计划企业必须成为“商号”。但是，在许多情况下，这点尚未做到。

尽管“转型中经济国家”一语通常适用于中欧东欧和中亚所有那些过去实行中央计划经济的国家，但这类国家远非完全一样。一些国家朝职能市场角度的方向进展较大；另外一些国家则宣布向市场经济转型是其目标，但迄今尚未开始进行主要的转型改革。不过，世界各地都在对实现经济和社会转变的各种备选办法进行分析、辩论和实验。

改革较迅速的国家转型虽非一帆风顺，但却相当具体。例如，一些转型经济国家（特别是匈牙利）二十多年前开始的转型政策正在取得成果。同时，另外一些国家虽仅在三年前才开始转型，鉴于其几十年来官僚主义计划和管制的负担，其发展速度之快，实在出乎意料。比如，波罗的海国家在经济改革的许多方面取得了显著进步，从而跻身于改革速度最快的转型经济国家之列。几乎所有分析家都未预料到，俄罗斯联邦会在独立国家联合体内部的经济改革中处于领先地位，但这竟然成了事实。

经济改革进展迅速的情景随处可见。当然，这项任务尚未完成。表明转型经济国家发生了根本变化的一个明显指标就是私有部门在经济活动的所有方面所占的比重日益增大。这部分是由于企业正迅速实现“非国有化”（在某些国家，这是实施各种大规模私有化方案所致），部分是由于新建立的私有企业自发地成长。这一事态发展的结果是，非国有部门的产出份额日益稳步增长：据估计，1994 年，中欧东欧转型经济国家和俄罗斯联邦的非国有部门产出份额占国内生产总值的 35%至 65%（见表六．1）。

表六．1．　转型经济国家经济转变的速度

	1994 年中期非国有部门在国内生产总值中所占的份额[a]（百分比）	大规模私有化	1988－1994 年外国直接投资累计价值[b]（百万美元）	货币	证券交易所
保加利亚	40	正在筹备实行凭单型私有化	205	可内部兑换；浮动汇率	经纪人商行
捷克共和国	65	出现两次凭单型私有化高潮	3 319	可内部兑换；固定比率	营业

表六.1.（续）

	1994年中期非国有部门在国内生产总值中所占的份额[a]（百分比）	大规模私有化	1988－1994年外国直接投资累计价值[b]（百万美元）	货币	证券交易所
爱沙尼亚	55	无	468	接受了货币基金组织协定第八条；固定比率	将于1995年开业
匈牙利	55	只为地方小投资者提供优惠条件	6 941	可内部兑换；可调整的固定汇率[c]	营业
拉脱维亚	55	1995年1月开始实行凭单型私有化	269	接受了货币基金组织协定第八条；固定比率	将于1995年开业
立陶宛	50	实行了凭单型私有化	74	接受了货币基金组织协定第八条；固定比率	即将开业
波兰	55	正在筹备实行凭单型私有化	2884[d]	可内部兑换；小幅度调整钉住汇率[e]	营业
罗马尼亚	35	正在筹备实行凭单型私有化	501	可内部兑换；浮动汇率	即将开业
俄罗斯联邦	62[c]	实行了凭单型私有化	3 958	可内部兑换；浮动汇率	营业
斯洛伐克	55	出现了第一次凭单型私有化高潮；第二次高潮正在酝酿中	434	可内部兑换；固定比率	营业

资料来源：联合国/经济及社会资料和政策分析部；欧洲经委会，《1994－1995年欧洲经济概览》，及《欧洲复兴和开发银行转型报告》，1994年10月。

[a] 欧洲复兴和开发银行提供的估计数。

[b] 联合国/欧洲经委会外国直接投资数据库，基于国家国际收支统计数字。

[c] 1994年Goskomstat数据。

[d] 1990－1993年。

[e] 1995年3月以来实行小幅度调整钉住汇率。

表明改革情况的另一个重要迹象，是转型经济国家在贸易和金融方面日益开放。大多数转型中经济国家均极大地实现了贸易的自由化和多样化，它们允许进口商品进一步打入市场，并消除了在出口生产与国内消费生产之间的人为障碍。这类国家还大多规定了统一汇率，并实行了货币“内部兑换”（即有限的经常帐户兑换）。行动更加迅速的改革者正逐步实现全部自由兑换。实际上，1994 年爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛朝这个方向迈出了重要的一步，它们接受了国际货币基金组织协定条款第八条规定的义务，并成为第一批履行这一承诺的转型经济国家。

同过去相比，开放使国内生产者处于一种完全不同的境地，并使它们充分受到国外竞争的影响。尽管目前存在着市场扭曲现象，但国际竞争的压力已成为企业改革的最强有力的驱动力，促使企业调整其成本和价格，以达到竞争水平。

除向国际市场和国外竞争开放产生的影响外，还通过外国资本的流入，即外国直接投资和证券投资，实现转型经济的国际化。尽管这些国家的外国资本流入量比预期的要低，但在改革过程中却一直发挥着重要作用。事实上，由于本国资本匮乏，外国参与的程度便成为决定转型经济国家实现商业私有化速度的因素之一。外国直接投资也是转让技术和管理专门知识及增加这些国家进入新市场的机会的一个重要渠道。

还为建立资本市场采取了一些初步步骤，至少在改革速度较快的转型经济国家是这样。在布拉迪斯拉发、布达佩斯、莫斯科、布拉格、华沙及中欧东欧其他一些国家首都城市，证券交易所虽处于初创阶段，而且从国际标准衡量其交易额也很低，但已在发挥作用。在某些情况下（在捷克共和国最为明显），证券交易所使外国证券投资大量流入转型经济国家。随着私有化的进一步发展，证券交易所将会在以下方面发挥越来越主要的作用，即为转型经济国家的微观经济调整筹集资本，并向经济行为者发出重要的市场信号。

因此，在迅速实行改革的国家，一些初级市场机构目前已基本确立，尽管它们并非总是充分运营。当然，要这些国家的体制基础设施和规章制度达到发达市场经济国家的标准，仍有许多工作要做。但是，在较短的历史时期内已经取得了进展，这是令人鼓舞的。

各国政府在规划和实行经济改革方面差异很大，而且所有转型经济国家仍在继

续就许多经济改革问题进行紧张的政策辩论。在某些国家，社会和政治体系力求就以下方面达成有效的协商一致，即转型方式及其政策要求、国家在改革经济中应继续发挥的作用或依赖外部融资的危险性。在另外一些国家，正是围绕以下方面，即什么是经济转变的具体途径，以及除努力建立“市场经济”的一般概念之外，还应采取什么战略，决策的程序尚未具体化。

就此而言，在制订转型政策及了解哪些方法发挥了预期作用和哪些方法未发挥预期作用的过程中所积累的经验将具有广泛的用途。最近对一些转型经济国家进行的调查，为更深入了解转型的一个核心问题，即对企业进行转度的问题提供了便利。

改革公司管理和控制

所有前中央计划经济国家均开始了转型过程，并面临同一个基本挑战，即将国有企业改为能适当履行职能的公司。有必要采取一些步骤（虽然不一定有一个明确的先后次序）。

初步步骤之一是“实现商业化”：给予国有企业正式自主和独立地位，但也要它们承担在转型的情况下依靠自己的力量维持生存的全部责任。作为这一过程的一部分，主要是在东欧，许多——但决非所有——纵向联合的大型垄断企业被分成一些规模较小的独立单位，1990 至 1991 年捷克斯洛伐克的情况以及 1991 至 1992 年匈牙利的情况尤其如此。[1]

改革的另一个有关部分，是改变国营企业的法律地位，这一过程称为国有部门的“公司化”，该过程仍在某些国家进行。许多前中央计划经济国家在开始转型时，对企业国家所有权所下的定义不够精确，从而导致在管制经济机制取消后，对国营企业失去了控制。例如，在波兰特别适用，而且在捷克斯洛伐克和匈牙利也同样适用的企业

[1] 例如，1989 年以前，捷克每个制造业企业平均拥有八至九个通常纵向联合的工厂。截至 1992 年，每个企业拥有的工厂平均数降到一至二个（见欧洲经济委员会，《1993－1994 年欧洲经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.E.1），第 167 页。

内部控制制度要求雇员积极参与公司管理。因此，波兰所谓的“工人委员会”批准或作出了许多重要的内部决定，包括雇用和解雇管理人员及确定他们的薪酬。在这种情况下，政府（正式或非正式的）在企业管理方面很少有发言权，而且也没有其他外部权力机构参与。公司化将改变这种情况。

因此，政府的下一项任务，是使国有企业所有权具有透明度。在这样做的同时，要在法律的基础上，将国有企业组成公司，即将开始完全归国家所有的国有企业改成合股公司或有限责任公司，开始时100%为国家所有。截至1995年初，在保加利亚、捷克共和国、匈牙利、罗马尼亚和斯洛伐克，公司化进程基本完成，而在波兰取得了令人满意的进展，尽管该国仍有许多非公司化国有企业。

实现公司化需要建立经改革的国有企业的明确监督机构，这是朝深化公司改革的方向又迈进了一步。在某些国家，授予现有机构监督权的办法是调整和重新安排它们的职能。例如，在保加利亚，这些权力由监督的各部掌管。1992年苏联解体时，联盟所有各部及其建在俄罗斯联邦的工厂均改成了“联合企业”或“康采恩”，它们实质上是以公司垄断企业或控股公司的形式控制着企业。另外一些国家为了对企业进行监督和管理，建立了一些新的机构。例如，在匈牙利，就建有两个这样的机构：国家控股公司，该公司对短期内不可能实现私有化的国有企业实行控制；以及国家财产管理局，该机构对其他所有国有企业实行控制。在捷克共和国，控制职能在以下三种机构间作了划分，即监督的各部、私有化部和新设立的国家财产基金。在波兰，商业化国有企业正式归财政部所有（并因此受其管理）。此外，还设立了另一个政府机构——工业发展局，以在实现私有化之前，协助对企业进行结构改革。在罗马尼亚，有三种机构受权对企业进行结构改革，即调整局、国家所有权基金和监督的各部。

一旦实现了商业化、公司化并有正式的国家责任范围后，仍需为各企业设立新的管理委员会，由合法授权的国家机构任命，以监督企业作出主要决定（虽然就生产什么、如何生产、向谁销售和从谁那里购买等问题作出决定是企业管理部门的责任）。在那些过去工人曾直接参与管理的国有企业，这种作用受到了极大的限

制。[2]

由于各国采取了不同的私有化战略，因此出现了各种类型的公司管理模式。实际上，由于国营企业管理人员和工人直接关心的是私有化的结果，因此他们往往谋求使私有化对他们有利。管理人员或雇员购买企业全部产权是“内部人员”控制了私有化的明显事例。内部人员一般还在“战略性商业销售”，即在出售企业控制股权方面通常是向国外投资者出售，发挥积极作用。在这种情况下，内部人员为项目提供支助和有关企业的知识，以及对企业事务的影响，以换取投资者的某种承诺（如关于解雇和投资）。无论如何，这种类型的私有化通常导致私有化公司被迅速吸收到战略投资者控制公司的模式中。

相比之下，没有战略投资者参与的各种类型的私有化都造成所有权的分散——至少最初是这样——因而，股东对公司的控制一般较弱，这就有效地加强了公司的管理部门的权力。一个重要新颖的做法是实施“大规模的私有化计划”，正如在捷克斯洛伐克（后来在捷克共和国和斯洛伐克）及俄罗斯联邦所做的那样。捷克斯洛伐克实行的“凭单型私有化”就是一个典型事例。这种私有化实际上是免费分配可换取普通股票的凭单。

但有些出人预料的是，凭单计划导致私有化企业的所有权大为集中。就是说，出现了投资私有化基金，为人们提供基金的股票，来换取其凭单，然后再用这些凭单购

---

[2] 例如，在波兰的国有企业，只有公司一级作出的有关改变企业法律和组织地位的决定不受工人委员会的正式控制。这些是企业所有者国家的责任（由“创办机构”——某部或地方政府——来代表）。实行改革后，波兰工人仅保留有任命其代表加入公司化企业委员会的权利（见Marek Belka等，“波兰企业调整情况：调查200家私有、私有化和国有企业情况获得的证明”，在东欧企业调整问题讨习班上提交的文件，1994年9月22日至23日，哥伦比亚特区华盛顿，世界银行）。

买正在实行私有化的公司的大量所有权股票。[3] 由于巨额基金由商业银行所控制——其中有些银行也在前两次凭单型私有化的高潮中实行了私有化——银行已间接成为企业有影响的股东。因此，尽管有人打算根据股票市场控制公司管理的盎格鲁撒克逊模式建立所有权和控制结构，但凭单型私有化计划却导致建立了较类似德国模式的公司管理结构。[4]

截至1994年底，俄罗斯联邦已有60%以上的企业不再是国有企业，并有4000多万人成为股东。但在这种情况下，私有化进程导致了主要是内部人员控制企业的局面。在实行私有化的第一阶段（凭单型私有化），大多数企业作出了以下选择：即将多数股票分给雇员，并将大量股权也分给管理人员。1993年下半年，三分之二私有化工业企业正式由管理人员和雇员所控制。这个阶段结束后，经理往往会逐步买下雇员的全部股票，从而确保在无外部董事会有效监督的情况下，对企业实行有力的控

---

[3] 在实行第一轮凭单型私有化期间，捷克共和国有429项基金设法取得了现有全部凭单点的72%。基金所有权也十分集中：凭单变成股票后，14个最大的投资集团最终掌握了在第一次凭单型私有化高潮中出售的公司全部股票的43%（见Vladimir Dlouhy和Jan Mládek著“捷克共和国的私有化和公司控制情况”，《经济政策》，第19号，补编（1994年12月），第155—170页。

[4] 但必须补充的是，在捷克共和国，仍然存在着各种各样的所有权和公司管理情况。股票集中于私有化投资基金，不一定意味着个别公司积累了大量的股权。事实上，按规定，这些公司只能拥有不超过20%的股权。此外，基金对其证券投资采取了不同的战略。尽管其中有些基金（显然是较大的基金）采取了在选定的公司集合较大股权的战略——这可能是为了掌握更高的投票权——另外一些基金则采取了相反的战略，即证券多样化，只承担市场的一般风险。因此，在捷克共和国，所有权仍是相当分散的。

制。[5]

事实上，在实行私有化方面，内部人员的影响一直相当普遍。例如，就波兰的战略性出售而言，公司化国有企业的雇员有权参与选择战略投资者。还有证据表明，某些将实行私有化的公司建立专门为维护内部人员的控制权的所有制结构。此外，波兰企业内部人员在确定实现私有化的时间和实施他们认为对他们最有利的计划方面享有发言权。[6] 在捷克共和国出现第一次凭单型私有化高潮时，所批准的约75%的私有化项目是企业经理提出的。[7]

公布私有化方案及其实施计划这一做法本身似乎促使所有行为者作出反应，以保护他们的利益。因此，在波兰、保加利亚（虽然截至1995年初尚未实行）和俄罗斯联邦，公布将列入大规模私有化计划的企业清单，引起了积极的反响，产生了大量可供选择的私有化计划建议。其中大部分建议的情况是，企业经理或雇员可能看到，采用使“他们的”企业实现私有化的不同方法，有可能给他们带来好处。

在预备实行私有化阶段，经理和雇员的动机可转为企业实绩的变化。如果国有企业卖给战略投资者，就会促使经理们首先对企业进行结构调整，以证明他们具有经营好企业的才干。另外，如果是通过管理人员或管理人员—雇员买下企业全部产权的

---

[5] 甚至在零售贸易和公共饮食服务方面——对个别私人企业家而言，涉足这类小型企业比涉足这类中型和大型企业更容易些——购买三分之二以上企业者是“工人集体”，只有8%的零售企业和7%的公共饮食服务企业卖给了企业家（见《贸易报》，1994年12月28日）。

[6] 见欧洲经委会……第202页；Charalambos Christofides著“供应方面的反应：微观经济自由化，部门的发展和劳动市场”，波兰：通往市场经济的道路，第113号临时文件，哥伦比亚特区华盛顿，国际货币基金组织，(1994年10月)；及Wendy Carlin，John Van Reenen和Toby Wolfe著“转型中的企业结构改革：中欧东欧专题研究证明分析概览”，第14号工作文件，伦敦，欧洲复兴和开发银行，(1994年7月)。

[7] 见Aleš Čapek和Alena Buchtiková著“捷克共和国产出下降的情况及实行私有化的动因”，在工业结构改革、贸易重新定向和东西欧一体化讲习班上提交的文件，维也纳，1992年11月26日至29日。

方式实现企业私有化，就会促使管理人员拖延对企业进行结构改革（甚至是采取更糟的做法），以降低出售价格。[8]

私有化本身并不能解决公司管理和管理人员动力的问题，导致所有权分散或内部人员控制的计划尤其如此。在这种情况下，“不正当”的管理行为有可能持续到私有化以后阶段。这在很大程度上取决于管理部门运作的环境。

“严格”管理还是“放宽”管理？

国有企业或私有企业的经理均根据他们面临的现实社会作做出决定。在中央计划制约下，不可能指望国有企业对其财政自主充分负责。就财政问题而言，国家始终支持救助企业的做法，“放宽预算约束”一语概述了这一现实。在私有企业——至少在程式化的理论样板中——管理部门密切监测与其活动有关的资金流量，并改变这些活动，以“最大限度地获取”利润。

因此，加强对企业的预算约束，是从计划性企业向私有企业转型的一项主要要求。严格约束预算的政策实质上是当局对企业取得并非它们自己的经营活动创造的财政资源要据有明确而具有透明度的事先规则和限制所作出的承诺。实际上，结合货币和财政紧缩，停止实行预算补贴，是为了促使企业对需求压力更迅速地作出反应，并提高其内部效率。

清算的威胁是破产立法适当发挥作用的结果，这也是严格限制预算政策的一项内容。中欧东欧所有转型经济国家均采用（或重新制订）了破产立法。但是，东欧转型经济国家尚未将该立法作为企业结构改革手段加以广泛应用，至少未对国有企业这样做。严格适用破产法可能会无视错综复杂的情况——许多这类情况都与大型企

[8] 在 Belka 等人的文章中报道了在实行私有化以前，企业故意运转不佳的情况。

业有关——从而使转型过程已经加重的社会压力更加严重。[9] 此外，这样做最终还会毁掉从长远看可能还具有活力的单位。

在这方面，从匈牙利1992年进行的实验中吸取了不少经验教训。当时，该国实行了破产立法和"自动启动"的办法，强迫不履行任何尚待履行的义务的企业经理在90天内提出破产，否则要对其提起刑事诉讼。结果出现大量办理破产手续的事件，仅1992年就有4000多件，其中大多是小型企业，法院里尽是这类案件。[10] 由于未建立必要的经济、法律和体制结构来处理如此大量的工作，因此，"自动启动"的办法实行不到两年便被取消。

宣布破产后的一个结局是取消企业资产。另一个结局是对困难企业的财务进行结构调整。但这是一项代价高昂的工作，除非目标明确并为所有参加者所赞同，而且有关规则具有透明度并可强制执行，否则不能取得预期结果。

最近，一些转型经济国家政府不太情愿地为国有企业和国有商业银行采取了大规模的财务调整及救助行动。采取这类行动的原因是，许多国有企业遭受的损失迅速增加，未收的企业之间债务和银行贷款越来越多，并给金融部门造成了危机。此外，

---

[9] 一些国家，如捷克共和国，甚至对国有企业采取了一种积极的反破产政策（见Karla Brom和Mitchell Orenstein著"捷克共和国的'私有化部门'：在转型经济中政府和银行实行的控制"，东西方研究所工作文件，（纽约，东西方研究所，1993年12月）。实际上，截至1994年3月31日，在捷克共和国，提出的破产申请已达1，861项，但破产生效的只有123例。其中只有18家国有企业，其余均为新建立的私有企业（见Rumen Dobrinsky等，"转型经济国家的企业行为：保加利亚和捷克企业绩效比较"，在工业结构改革、贸易重新定向和东西方一体化讲习班上提交的文件，索非亚，1994年5月29日至30日）。

[10] 1993年底宣布破产的3074家企业中，只有174家是大企业（拥有300多雇员），1558家是小公司（雇员不到20人）。另一方面，174家大企业占所有这类企业的11%，1558家小企业只占这类企业的2%（见John Bonin和Mark Schaffer著"匈牙利的银行、企业、坏帐和破产"，在东欧企业调整问题讲习班上提交的文件，1994年9月22日至23日，哥伦比亚特区华盛顿，世界银行）。

各国采取了不同的办法，但均包括利用公共财政资源提供紧急援助。

匈牙利在采取财政救助行动方面有极丰富的经验。1992—1994 年，该国分两步采取了大规模救助商业银行的行动。第一步是用公债交换坏帐，第二步是八个国有银行改革资本结构。此外，财政部于 1993 年选定处于财政困境的 14 个工业企业和 159 个匈牙利农业合作社，给予特殊待遇。援助包括注销、重新安排或交换未偿债务，由国家保证大笔信贷，将来自私有化收益的大量基金用于改组，并注销大量未付关税和税款。[11]

1994 年，保加利亚采取了类似办法，但它是以一步实施的。在该项行动中，向 1991 年以前建立的企业提供的全部未履约的银行贷款均从银行资产负债表中取消，以交换长期政府公债；然后，这些债务的本金从企业资产负债表中注销。[12]

在捷克共和国，为进行财务结构调整设立了一个新的财政机构——“救助”银行。该银行从其他商业银行折价购买了大量次级旧贷款。捷克政府也采取了一些财政救助行动，如消除将实行私有化的国有企业的旧债（1991 年），商业银行改革资本结构（1991 年），并增加商业银行资本（1992 年）。这些政策行动是国家财产基金利用实行国有企业私有化积累的资金采取的。[13]

波兰对财务结构调整采取的办法最少“干预性”，因为这种办法只让国家采取一项步骤，即初步改革银行的资本结构。此后，银行必须清除其资产有价证券中的次级贷款，强迫负债企业进行财务结构调整。银行有四种选择：劝说债务人开始还债，发动破产或清算程序，签署调解协议，或在次级市场出售靠不住的贷款。[14]

---

[11] 更多的详情见 John Bonin 和 Mark Schaffer，前引书；及欧洲经委会……第 194 页。

[12] 估计救助行动费用约为 30 亿美元（见 Rumen Dobrinsky 著“保加利亚的呆帐和企业负债问题”，Moct—Most，第 4 卷，第 3 号（1994 年），第 37—58 页。

[13] 见 Ales Capek 著“捷克经济中的坏债问题”，Moct—Most，第 4 卷，第 3 号（1994 年），第 59—70 页；和 Rumen Dobrinsky 等前引书。

[14] 见 Marek Belka，“波兰银行和企业的财务结构改革”，Moct—Most，第 4 卷，第 3 号（1994 年），第 71—84 页。

但是，必须强调指出，这些救助行动并不能解决转型经济国家企业物质和经济结构改革的基本问题：企业必须更新陈旧的实物资产，实现生产技术的现代化，提高管理水平，并能够生产有销路的产品。最后，调整工作免不了要被中断。而且很明显，在调整过程中，并非所有企业都能幸存下来。这是一项长期行动，无论如何需要大量资金。但是，实际这项行动必须建立在明确的目标和具有透明度的政策基础之上。

所有权和效率：企业的行为如何

正如开始所指出的，转型时期总的供应反应和通货膨胀引起的资金供应压力始终令人失望。但是现在通过最近进行的调查和案例研究已具备区别企业间行为的能力。对这一工作的简要概括是，中欧和东欧许多转型经济国家的国有企业和私有化公司中出现了一些积极调整和提高绩效的迹象；与此同时也存在着许多反面的事例。[15]

研究报告表明，多数国家和私有化企业只是作了部分调整，然而也有一些说明公司对调整和变革不采取行动的明显消极行为例子。虽然行业和区域差异在解释公司的行为方面，特别是产出和工资方面具有重要作用，[16] 但公司一级的因素似乎是最有差别的决定因素，并且所有权地位关系最大，至少在东欧是如此。

---

[15] 见 Brian Pinto、Marek Belka 和 Stefan Krajewski 合写的“改革中的波兰国营企业：制造业企业调整的迹象”，《布鲁金斯经济活动论文集》，1993 年第 1 号，第 213—270 页；Philippe Aghion 和 Wendy Carlin 合写的“中欧和东欧企业结构改革的经济”（伦敦，1994 年 5 月）；Josef Brada 和 Inderjit Singh 合写的“改革与劳动生产率”，在东欧企业调整问题讲习班上提交的论文，1994 年 9 月 22 日至 23 日，哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，）。Saul Estrin、Alan Gelb 和 Inderjit Singh 合写的“经济转型期中对企业的冲击和调整：比较研究报告”，在东欧企业调整问题讲习班上提交的论文，1994 年 9 月 22 日至 23 日，（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行）。

[16] 尽管在解释就业、生产率和出口方面的调整时较少如此（见 Saul Estrin 和 Lina Takla 合写的“转型中的企业调整：历史有关系吗？”，在东欧企业调整问题讲习班上提交的论文，1994 年 9 月 22 日至 23 日），（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行）。

例如，最近一份关于波兰企业绩效的研究报告揭示了四类公司之间的一些显著差异。这四类公司是：传统的国有企业、公司化的国营企业、私有化公司和新建立的私有公司。[17] 例如，波兰新的私有公司在其应付款项和应收款项方面表现出高度的财税纪律和良好的现金管理；私有化公司在这些方面也还不错，但明显不如新的私有公司；国有企业的绩效最差，其中一些企业已积累了巨额的企业间欠款和税款。而且波兰的私有公司比国有企业发展更快，创造更多的工作机会并雇用数目更多的新雇员，投资和盈利也都比国营企业多。与此同时，研究报告发现在许多行为方面，私有化公司往往更像国有企业而不像新建立的私有企业。

然而在其他国家，所有权地位作为企业行为的一个决定因素的重要性较小。在所研究的中欧国家当中，这一因素在捷克共和国的重要性最小，捷克大规模推行凭单型私有化，导致所有权相当分散，对公司的外部管理也不大集中。[18] 这样就使人相信下述主张，即在明确的所有权关系和公司管理都落实到位时实行严格的预算约束和退出办法（例如破产）会更有效率。

俄罗斯联邦的经验为比较增加了另一个方面。俄罗斯在缺乏稳定、透明度和可强制执行的产权或缺乏执行合同机制、证券监督等的情况下实行了企业的非国有化。这为经理们对其企业实行“报酬私有化，费用社会化”创造了机会；在宏观经济无法预测和普遍不稳定的情况下，它们的经营目标只能是短期的。因此，调查数据显示新的私有公司与非国有化企业之间的行为几乎没有差异。[19] 就生产计划和市场而言，前者被认为是更灵活更创新的；只有当这样做会促进其企业利益时它们才肯承担社会服务的责任。但它们也是主要关心各种短期目标——如果不仅仅是生存目标的话——因此公司战略规划和长期投资在多数情况下不具有高度优先地位。

---

[17] 见 Marek Belka 等，前引书。

[18] 捷克共和国还存在另一个重要的管理问题。在许多情况下，捷克各银行在它们的有价证券持有它们通过投资资金获得股份的企业提供的次级和未履约贷款。这种情况有时产生在银行贷款做法上的个人利益与所担任职责间的冲突问题。

[19] M. Busse 著“俄罗斯的结构改革与恢复产出”，94 090 号工作文件，奥地利拉克森堡，国际应用系统分析研究所，1994 年 9 月），第 7 至 9 页。

对若干转型经济国家进行的公司一级的研究还识别了一种被称之为“财政黑洞”的现象。[20] 实质是企业部门很大一部分财政问题往往集中在数目相对少的一组财政困难的大国有企业上。这些企业是典型的长期亏损厂家并积累了数额相当大的坏帐。虽然它们中的许多严格来讲可视为无清偿能力，但它们继续像业务兴隆的公司一样运作着。

在保加利亚、匈牙利、波兰和罗马尼亚的研究报告中都已看到财政黑洞现象。例如，对波兰大中型企业进行的一次全面研究发现，在1992—1993年，大约90%的企业实际上是免除了债务，而其余10%的企业积累了大量银行债务以及企业间的欠款和拖欠税款。财政最困难的一组企业——占研究报告中所列的所有企业的14%——缴纳了全部税收的11%，但承担着全部信贷和贷款的62%。[21]

一份采用同样方法并涉及匈牙利所有大中型非金融企业（约5，000家公司）的研究报告揭示了类似的情况，尽管不那么尖锐。财政最困难的一组企业，占1992年税收的10%，占年终银行总债务的38%。匈牙利财政部进行的另一次企业调查表明大中型企业68%的亏损集中在由603家大企业组成的对较小的一组企业上，这些企业同时持有1992年向企业提供的所有银行贷款的37%。在这一组中，有一个由41家非常大的企业组成的小组，每一家企业的亏损超过10亿福林。[22]

此外，对保加利亚1766家制造业企业进行的一次调查研究发现，1992年，10%

---

[20] 这一术语显然是由Stanislaw Gomulka第一次使用的（见Gomulka，“波兰1992—1993年企业的财政状况及其对货币和财政政策的影响”，《转型期经济》，第2卷，第2期，（1994年），第189—208页）。

[21] 见Gomulka前引书和Marek Belka与Stefan Krajewski合写的“1991—1993年对波兰制造业企业日益严格的预算约束：希望还是现实?”，在中欧经济改革经验——可供未来借鉴的教训会议上提交的论文，华沙，1994年4月14日至16日。

[22] 分别见Bonin和Schaffer前引书以及István Abel和Kristofer Prander合写的“匈牙利经济调整的主要因素”，在工业结构改革、贸易重新定向和东西方一体化讲习班上提交的论文，索非亚，1994年5月29日至30日。

的企业持有对这组企业提供的所有长期银行贷款的62%并承担着43%的亏损。[23] 据报道在罗马尼亚，大约100家大企业拖欠银行系统的款项几乎占全部拖欠款项的50%。[24] 捷克共和国的情况多少有点不同，没有认定财政困难的企业是集中在大国有企业当中。[25]

这种财政黑洞的形成对转型经济国家造成十分严重的问题。这些企业多数是大工业企业，最初是为区域市场一体化设计的，目前配备着过时的实物资产，人员也严重过剩。它们通常集中于采矿业、重工业部门或集中在区域一体化计划中一国"专门"从事的那些行业。[26] 这些企业多数在市场环境中是真正难以生存的，并且多数很可能是没有前途的。

然而，与小的亏损企业不同，对小企业的清算不会引起严重的经济和社会问题，但关闭大型亏损企业在政治上是很难办到的。除了管理这类企业可能带来的政治压力之外，政治家们不愿面对关闭它们所产生的社会后果，特别是当这类企业是他们所在地区的主要雇主时尤为如此。与此同时，这类企业的继续存在导致已成为整个社会负担的日益增大的亏损。

然而，这个问题并不是公司本身规模问题。在俄罗斯联邦，许多大工业企业已经成功地实现了私有化。但它们即使成为私有化企业，似乎仍继续贮藏劳动力，而且许

---

[23] 见 Dobrinsky 等，前引书。

[24] 《罗马尼亚经济简讯》，第4卷，第2期（1994年7月至9月），特别刊登。

[25] 见 Capek 前引书和 Rumen Dobrinsky 等，前引书。

[26] 在波兰，负债最多的企业集中在采煤、钢铁、造船和农业；在保加利亚，财政最困难的企业是在机械和电机工程以及电子和计算机行业；在捷克共和国，坏帐相对更多地集中在机械和电机工程及钢铁行业；罗马尼亚国有企业的财政问题集中在三个主要的经济部门：冶金、化学和石油化工业以及机器制造业（见 Louisa Vinton 和 Ben Slay 合写的"坏帐与波兰调整方案"，Moct—Most，第4卷，第3期，（1994年），第85—108页；Rumen Dobrinsky 等，"1991—1992年保加利亚企业绩效的财政分析"在工业结构改革、贸易重新定向和东西方一体化讲习班上提交的论文，布达佩斯，1993年11月1日至2日；以及 Capek 前引书和《罗马尼亚经济简讯》）。

多还保留着财政上难以负担的国有企业时代的社会基础设施（儿童保育设施、医院、娱乐设施等）。这里似乎是和政府或议会对社会和政治问题的关心不同，俄罗斯联邦私有化企业的董事对他们的行动具有强烈的财政动机。虽然他们也可能担心罢工和动乱，但纳税的结果使得贮藏劳动力比解雇工人花费更少。同样，新的所有者一旦能够找到买主，似乎就毫不迟疑地把社会服务设施卖掉，而就"公司城"里的设施而言，几乎从未找到过买主。

调查研究似乎还表明，在转型经济国家中可能存在着企业家传统——或至少是连续性。最近对一组有关捷克斯洛伐克（后来是捷克和斯洛伐克）和波兰企业的有代表性的数据进行的研究发现，目前经营状况良好的企业多数在改革前在增大、出口、盈利等方面也有良好的绩效。[27] 这类企业一般对于变革更为敏感，并且所作的调整比盈利较少的企业相对更多，尽管它们优越的财政状况使它们能够在一个较长时期里少受严格的预算约束的影响。

对企业精神的曲解

为力求了解如何增强转型经济国家的企业中能动行为的数量，必然要回顾一下在转型时期迄今为止的管理行为。转型经济国家的企业无疑是在垄断盛行、信息不灵、基础设施条件差、没有足够的融资机会、在有些情况下还有强大的劳工运动这样一种"不完善"的市场中运作的。这些转型时期市场特有的不完善是对这些国家企业调整和结构改革过程的一个严重障碍。但是了解转型经济国家令人失望的微观经济绩效的关键似乎首先在于摆在企业管理面前的对企业精神的曲解。

当把企业作为复杂的社会组织加以观察时，一个人的注意力很快会被对经理的推力和拉力所吸引。正如已经指出的，在转变开始时，经济转型的冲击使国有企业产生了权力真空。一方面，企业及其经理们发现他们自身处在一种宏观经济紧缩和市场逐渐消失的前所未有的严峻局势之中，另一方面是管理松驰（或完全缺乏管理）。

即使后来的决策者保证要克服这种状况，但甚至到了转变进程的目前阶段，国有企业和一些私有化公司（特别是大规模私有化所产生的那些公司）的适当公司管理仍

---

[27] 见 Estrin 和 Takla 前引书。

未建立起来。根据调查资料，政府自身很少对它们正式拥有的企业进行严密的控制；人们也不认为政府对企业决策拥有直接的控制或权力。[28]

正式拥有这些新公司产权的机构的管理标准往往是模糊不清的。有时在很大程度上受个人或机构利益的影响，因此毫不奇怪，最强烈的管理动机——无疑是在转型开始时——看来是要存在下去：保留在一个业务兴隆的企业中的管理职位。在经理们的优先事项中，面向市场的调整与改组目标充其量是第二位的，而且只在将其当作生存的一个先决条件时才如此。

另一个影响管理动机的因素是工人们的权力，至少在东欧和中欧是如此。就经理们依赖于其工人的正式或非正式决策权力的程度上看，他们易于寻求不引起工人的危险反应的战略。一批不流动的长期失业的工人的出现，更不用说工作损失的高昂代价，都促使各工会积极反对解雇。像波兰等工人运动比较强的国家很可能面临与这类情况有关的各种问题，但在其他转型经济国家中也出现类似征兆的迹象。[29]

这些因素合在一起使得经理们更加不愿冒险并使他们不愿采取激进的企业调整措施。产生保持企业作为一个业务兴隆的公司所必须的变现金能力反而成为最高优先事项之一。那些将在未来提高企业价值但在短期内产生不了现金的企业调整措施得不到重视。毫不奇怪，微观资料表明，结构调整工作如果是由国有企业的经理进行的话，一般说来是不会危及内部人员并且是不需要花费现金的行动。[30]

一个重要的可能例外是一旦出现改革可能为经理带来较高的个人收益的情况。对处于转型时期的不确定和有高度风险环境的经理来说，企业消灭的威胁始终存在，因此从他们目前的地位谋求短期的收益是决定他们行为的另一个重要的因素。谋求

---

[28] 见 Estrin、Gelk 和 Singh 前引书。

[29] 例如，对企业绩效的计量经济分析表明，捷克斯洛伐克（后来的捷克共和国）工人的权力虽然是非正式的，但可能是重要的。该国的低失业率也可解释为对这种重要的事实上的权力的一个间接说明（见 Lubomir Lizal、Miroslav Singer 和 Jan Svejnar 合写的“转型中国有企业的经理利益、解体与绩效”，在东欧企业调整问题讲习班上提交的论文，1994 年 9 月 22 日至 23 日，哥伦比亚特区华盛顿，世界银行）。

[30] 见 Wendy Carlin、Van Reenen 和 Wolbe 前引书。

收益可采取各种形式，但企业经理们最通常采用的一种形式是建立平行的私有公司。

为避免法律方面的麻烦，经理们可通过与他们所信任的其他人作出安排来这样做。通过对公司的某些供货或销售订立外包合同以及操纵价格差价，企业的部分收入可流入由经理们控制的一个或多个私有公司。另一种办法是，企业通过出租或将其投入合营企业，把生产性资产转到私有企业中去。这可能剥夺企业资产的重要部分，使亏损的国营企业本来就困难的局势变得不可收拾。[31]

这类活动甚至能使难以生存的企业继续支撑下去。例如，一个难以生存的国有企业可将它的一份资产，比如办公大楼出租给一家私有公司。从出租所获得的收益可产生足够的现金流量，使国有企业有可能生存下去。另一种办法是，国家可关闭该国有企业，将房屋出售或出租，收益作为公有财产。

另一种使经理们偏离所要求的企业家行为立场的因素在于"严格"的预算政策。也就是说，虽然中央计划中大部分传统的"放宽"预算约束被取消了，但经理们只是采取不付帐的办法就十分巧妙地逃避了新的严格的预算约束，因为法律和制订规章机构缺乏强制执行反对这类行为的规则的手段。实际上，在俄罗斯联邦，故意不支付成为人们即使是为变现金能力较大的公司筹资所较愿采用的办法。

此外，长期的宏观经济紧缩反复引起对企业救助工作的政治需要。经济学家所称的这种工作的"道德危害"——由于挽救经济行为者使其免于行为后果而容忍危险的行为一再发生——看来是适用的，并损害了经济政策的信誉。[32]

实际上，在分析经理们对他们新的预算约束的态度时发现，有些约束被认为比其他约束"更严格"。在对波兰企业进行的一项调查中，当要求它们按支付顺序列出它们的各项支付义务时，私有公司和国有企业总体上都把税和工资列为第一和第二位，而把向供应商和银行的支付列在最后。只是在财政困难的国有企业中情况明显不同，它们把工资列在首位，其他所有义务都远远靠后。这些国有企业通过增加积欠税款和社会保险款弥补了它们几乎一半的亏损。其他研究报告也发现类似的结果，表明尽管

---

[31] 见世界银行，《波兰：1990 年代公平政策带来的增长（第 13039－POL 号报告），（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1994 年 9 月）。

[32] 见 Dobrinsky 等，"企业行为……"。

波兰的企业行为极其不同，但与国家的关系一直是缓和预算约束，特别是对国有企业的预算约束的主要因素。[33]

匈牙利财政困难公司的情况似乎和波兰的类似。经对匈牙利企业欠款的动态和结构分析发现，在被调查的公司中，半数以上的欠款是应付税款和社会保险款。企业间支付情况恶化的迹象较少。[34]

捷克和保加利亚企业支付的优先次序似乎不大相同。对捷克共和国企业债务结构的分析表明，多数企业欠款是包括过期未付给供应商的款项，而不是对银行或其他债权人的欠款。另一方面，在保加利亚，银行信贷偿债欠款构成了企业欠款的绝大部分。[35]

在所有这些国家里——目前还未提供可比较的调查研究报告的其他转型经济国家十有八九也是如此——法律和经济环境的许多特定方面形成经理们如何对付他们"严格"的预算的矛盾现象。实际上，经理们根据各种选择的机会成本，其中包括罚款的多少及可能性——显然，这些各国之间是不同的——来选择他们的对付战略。

在这方面，一个重要的决定因素是契约性协议的强或弱。虽然不履行合同的道德危害后果最初只是集中于国有企业，但已开始传染新兴的私有企业。因此，违约、延误或取消交货以及推迟或拒绝付款绝非国有企业专有的特征。例如，商业银行中新私有公司所欠的坏帐不断增加。当面临财政问题时，私有企业和在转型经济国家经营的外国公司也开始排队等候国家支助或争取获得政府优惠。[36]

从政策经验中吸取的教益

事后看来，某些有关微观经济调整的因果关系的假定现在看来是不准确的。一种这样的假定是，必须置企业于一种迫使它们进行调整和结构改革以便能够生存和提高效率的环境之中；即认为结构改革是获得生存能力和效率的手段。实际上，这种因

---

[33] 见 Belka 等，前引书和 Marek Belka 和 Krajewski，前引书。

[34] 见 Bonin 和 Schaffer 前引书。

[35] 见 Dobrinsky 等，"企业行为……"

[36] 见欧洲经委会，《1993—1994 年欧洲经济概览》第 196—197 页。

果关系可能是在相反的方向起作用：多半是那些已经能够生存的企业成功地进行了结构改革和调整。

并非所有其帐目表明它们过去一直是盈利的国有企业在市场条件下都是盈利的；但多数现在盈利的公司过去经营得也不错。[37] 然而，几乎没有发生相反情况的迹象：一个不盈利的企业经过转变之后变得盈利和有效率了。当然，由于转型前高度扭曲的价格结构，那时的“有效率”或“无效率”需要加以相当谨慎的解释。但明显的是，至少过去的“无效率”不仅仅是由于扭曲的价格；它还反映出基本的工作表现不佳。[38]

所有这些以及转型经济国家中企业绩效的不同样式，似乎反映出国有企业在转型开始时的差异性（部分反映在它们的绩效指标上）：其中一些企业比其他企业装备有较好的技术；一些企业已经打入国外市场并参与竞争，而其他企业还没有；以及企业部门中管理技能的差异。

总而言之，转型经济国家微观经济调整的经验显示了这一时期企业行为和表现的一些显著特点。所有这一切并非都是这些国家的决策者所预料到的，这些国家在经济转变过程中产生了额外的困难。实际上，要企业置身其中进行调整的环境仍有许多缺陷。转型经济国家的所有市场仍处在初期阶段并因严重扭曲和不完善而受到损害。缺乏信息和信息渠道不灵产生分割的市场，而且一些政策措施阻挡了竞争压力。不合适的——虽然是有理由的——企业行为仍很普遍。不管怎样，转型时期的实际经验——在许多情况下是令人痛心的——使人们对这一骚动时期企业调整模式产生新的见解并有更好了解。

因此，经济转变起始阶段的政策教训之一是，转型市场需要有明确和可强制执行的规章准则和为执行这些规章准则而精心设计的激发积极性的办法。必须十分细致地制定积极分子政策以避免“道德危害”。私有化政策导致建立适当的公司管理结构也是重要的，这种管理结构是进行符合市场要求的结构改革和调整的基本必要条件。

---

[37] 见 Estrin 和 Takla，前引书。

[38] 诚然，不总是可能追溯许多公司的记录，以及企业是何时进行组织结构改革的（正如已指出的，许多解体发生在转型的最初几年）。

大型国营亏损企业仍是转型经济国家所面临的最尖锐的微观经济问题之一。私有化不能成为所有这些企业的解决办法，因为有些企业完全是“不能私有化”的。然而，推迟结算日期往往会加重大型亏损企业的负面影响。如果可能的话，这类企业的结构改革需要当局的密切参与；但是最终它们中的许多将不得不被清除。

加强发展竞争的市场环境是成功进行企业结构改革的另一个必要条件。在这方面，转型经济国家进一步向国际经济开放在促进竞争和产生数目更多的企业家方面可发挥重要作用。另一方面，必须牢记实际上所有的市场经济国家——包括最先进和发展最快的国家——都有各种经济和政治理由摈弃一种完全自由放任的政策。

转变进程的新阶段将向转型经济国家的决策者提出新的挑战。为加快改革进程、保持宏观经济的稳定和走上可持续增长的道路，必须认真重视各种宏观和微观经济政策问题。然而，正如其他地方一样，决策将仍是一种“干中学”的事情，同时要高度重视认清何时需要作政策调整并要有及时采取纠正行动的灵活性。

第七章　正在变化的国际发展合作方向

前面三章着重分析三类不同国家在决策方面的重要特点。在每一类，决策都被认为和几年前略有不同，而且在每类国家中都能看到改革之处。所讨论的政策均属国内政策，虽然这些政策是在日益向国际贸易和金融流通开放的经济国家范围内制订的。但国际经济合作领域的政策也一直在发生变化。本章审查了所选定的国家政府在全面或部分为促进经济发展中作出的国际贸易和财政安排，即审查了1986年至1993年根据《关税及贸易总协定》(关贸总协定)举行的多边贸易谈判乌拉圭回合对发展中国家产生的效果，以及近年来工业化国家提供官方发展资金的情况。

在上述国家中出现了一种带根本性的变化：大多数发展中国家——不包括其中的最不发达国家——正在谋求并受到和以前不同的待遇。部分原因在于，这两类国家政府所承受的压力发生了变化，这些变化产生于它们自己的私有部门，冷战后世界政治优先次序的变化，以及国际谈判的公平交换。然而在此时，这些都只是推测，因为所确认的变化似乎是更广泛的全球性政策变化进程的一部分。换言之，我们似乎正处在国际合作的转折点上，而要在经过转折点以后，才能对这些转折点作十分清楚的分析。本章只限于确定和论述正发生的各种变化的特性。

就现有政策实例来说，主要的变化似乎在于发展中国家决策者所采取的更加充满信心的态度和发展中国家在发达经济国家人民心目中的新形象。对发达经济国家许多选民而言，定型不变的发展中国家现在不是被视为生产更加尖端产品的低工资竞争对手，就是被视为处于贫困、社会解体和政治腐败困境的国家。如果任何定型不变的看法一样，这两种看法都是夸大其词，但都不能促使工业化国家投票赞成除提供人道主义援助外，继续或进一步作出一些特殊安排。实际上，正如本章用文件所证明的，许多发达国家政府提供的特别贸易安排和资金流量已经减少。同样，许多发展中国家政府更加积极地参与了国际谈判，并谋求作出另外一些贸易和财政安排，以取代对不大有保证的特别待遇的依赖性。

在多边贸易谈判乌拉圭回合后促进发展的贸易政策

促进发展的贸易政策包括许多活动，但人们关心的一个核心问题是发展中国家出口产品进入工业化国家市场的条件。国际准入规则一直由关贸总协定——现由它的继承者世界贸易组织——管理，因此，多边贸易谈判乌拉圭回合所取得的成果应能清楚地证明，在国际发展合作方面采取了一种新方针。

自第二次世界大战结束以来，几轮多边贸易谈判均主要围绕两个问题进行：一是每个参加国都谋求通过允许外国进一步进入国内市场，而进一步打入外国市场；二是每个参加国都谋求制订有利的贸易关系和解决争端程序的游戏规则。在乌拉圭回合以前，发展中国家大多未积极参加多边贸易谈判的公平交换。

工业化国家曾经承认，发展中国家同发达国家相比，处于不利的地位，特别是在某些部门的竞争中，在这些部门，由于边干边学、规模经济以及与建立现代制造业和服务业的活动有关的外部积极因素，可以获得相对优势。[1] 因此关贸总协定本身和各轮谈判均给予发展中国家“特别和差别待遇”。

差别待遇在演变中采取了两条不同的途径。一方面，适用于发达国家的多种纪律基本上不对发展中国家应用。例如，不要求发展中国家作出“关税约束”，这是在关税谈判中作出的关于最高或实际关税水平的承诺。此外，它们还具有灵活办法，可为对国际收支目的而施加暂时的数量限制（第十八条 B）[2] 也许最重要的，是确认补贴是发展政策的一种可接受的工具。

---

[1] 有关这种论点的抽样，见 D. Roderik：“工业化贸易政策制订中的概念问题”，《世界发展》，第 20 卷，第 3 期，1992 年；和 F. Stewart：“最近提出的国际贸易理论及其对南方所具有的某种影响”，载于 H. Kierzkewski 编：《垄断竞争和国际贸易》，（牛津，克拉伦登出版社，1984 年）。

[2] 不可否认的是，第十八条 . B 规定曾被滥用，临时措施经常成为永久性措施。第十八条 C 也规定了保护新兴工业的灵活办法。但这项条款很少被援引，因为运用国际收支规定的标准没有援引第十八条 C 款第 52 页的标准那样严格。

第二条途径被列入1965年关贸总协定第四部分，它明确承诺给予优惠准入，并正式免除发展中国家在贸易谈判中相互让步的义务。随后，优惠准入通过发达国家建立的普遍优惠制（普惠制）的各种计划付诸实施。往往有人认为，这些计划虽给予一定优惠，但并没有达到预期目标，这主要是因为计划产品范围有限，计划具有非合同性质（给予方可单方面撤销优惠），给予方可擅自排除受惠方，并将其"分等级"，而且该制度内部还存在着关税配额和其他限制。[3]

1970年代举行的东京回合多边贸易谈判最后一致赞同给予发展中国家特别和差别待遇。所谓授权条款为普遍优惠制提供了永久性的法律依据，但未使它成为一项强制性条款。将差别待遇编纂成法律，导致将分级概念明文列入授权条款。该条款说明，这种待遇只能根据需要，在有限的时期内提供。授权条款的问题是，它未阐明将一个国家划分为发展中国家的标准，含蓄地讲，是分级标准。实际上，工业化国家已单方面根据参加普遍优惠制的资格，将发展中国家划分了等级。无论如何，在乌拉圭回合下，普遍优惠制带来的种种好处的价值已被削弱，因为非优惠关税本身降低了。

特别和差别待遇的削弱

在乌拉圭回合谈判和有关过去不属于成员国的国家加入关贸总协定条件的谈判中，发展中国家丧失了相当一部分差别待遇，虽然最不发达国家的差别待遇基本上受到保护（详情见表七.1）。

---

[3] 发展中国家同意，制订一项不受关贸总协定契约约束的法律文书——因此给予国可自行决定撤销各种优惠——这种情况所造成的严重缺陷可能比普遍优惠制给它们带来的好处还多。发达国家曾威胁要撤销普遍优惠制给予的各种好处，以迫使受惠国在各种政策领域作出让步（见J. Mhalley："非歧视的歧视：根据"关贸总协定给予发展中国家的特别和差别待遇"，《经济周刊》，第100期，（1990年12月），第1310—1328页）。

表七.1. 多边贸易谈判乌拉圭回合所给予发展中国家的“特别和差别”待遇

主题	规定
体制结构	— 根据乌拉圭回合免除最不发达国家实行自由化的义务；当一个发展中国家成为贸易争端案的对象时，可采用“适当克制”的办法
关税	关税的最高约束限额较高（25－30%）
农业	协议不适用于最不发达国家。“关税化”的非关税壁垒和国内支助减少较少。（要求发展中国家履行工业化国家三分之二的义务；履行期限为10年，而不是6年；允许给予更多的补贴）。
纺织品	给予最不发达国家、小供应国和纤维生产国特别待遇。
保障措施	可继续实施自己的措施的年限最长为10年而不是8年 在出口市场实行法律不过问琐事的规定 可更经常地实施重新适用措施
补贴	在8年期内逐步取消出口补贴，期限有可能延长。 不要求人均国内生产总值低于1000美元的国家对补贴加以任何限制。 在出口市场实行法律不过问琐事的规定 为私有化提供的免除
反倾销	在采取行动前，要特别考虑到发展中国家 实施法律不过问琐事的规定
与贸易有关的智力产权方面	延长调整过渡期：发展中国家为5年（可延长至10年），最不发达国家为10年（可延长）

主题	规定
	技术援助
与贸易有关的投资措施	延长逐步取消期：发展中国家为5年，最不发达国家为7年。
	根据第十八条B允许的措施
国际收支	简化为最不发达国家举行的协商
服务业	使发展中国家进一步参与的原则，必需实施的市场开放措施较少；
	加强服务部门的协助
	就金融服务而言，规定不那么严格

资料来源：关贸总协定，《对乌拉圭回合最后文件草案的分析：特别注意有关发展中国家的方面》，(MTN/TNC/W/122)，日内瓦，1993年11月29日；以及《载有多边贸易谈判乌拉圭回合成果的最后文件》，(MTN/FA)，日内瓦，1993年12月15日。

注：法律不过问琐事规定具体说明：必须要有超过起点限度的影响，才能采取措施。

第一个损失——部分是进入谈判领域付出的代价——是关税水平受到约束。但是为约束关税规定的水平大大高于目前适用的关税水平，从而使受影响的国家享有一定的政策灵活性。发展中国家的约束关税率多为25%至35%。这意味着，它们的约束关税一般会继续大大高于发达国家的约束关税。[4] 在这方面，关税领域仍存在着某种程度的差别待遇。将关税提高到约束水平的自由可能有助于避免在出现国际

[4] 农业非关税壁垒一旦被“关税化”(即转变成具有同等保护作用的关税)，可能即不再是这种情况。

收支问题时必需给予补偿的情况。[5]

发展中国家在利用贸易政策措施克服国际收支困难方面也丧失了灵活性，就是说，发展中国家已经承诺优先采用“以价格为基础的措施”而不使用数量限制。此外，它们使用数量限制解决国际收支问题的能力会受到严重削弱，因为关于施加这种数量限制有一些严格的程序，而且受影响各方有可能援引解决争端机制。实际上，在使用数量限制方面，发展中国家所享有的自由没有发达国家多，因为发达国家仍可在一些部门及农业、纺织品和保障行动等对它们有关系的部门和问题上采取这种限制。

补贴协议不仅没有给发展中国家提供特别待遇，而且其本身就有利于发达国家而不利于发展中国家。它允许为基本研究和发展、重新培训劳动力及环境适应提供补贴（发达国家使用这类补贴比发展中国家多）但禁止为产品开发提供援助，而这种援助较适合发展阶段和发展中国家的需要。更主要的是，补贴协议没有接受将补贴作为经济发展方案的一种手段，而这一点已列入《东京回合守则》。对低收入国家可不适用补贴协议，但分级点很低：所有人均国民生产总值超过1000美元的国家——补贴协议附件七作了详细说明——都必须基本上遵守这方面规定的相同纪律。除最不发达国家外，只有20个国家人均国民生产总值低于1000美元：10个在非洲，5个在美洲，5个在亚洲。补贴协议中采用的极低人均收入分界线有效地给出口刺激可能继续发挥有益作用的国家划定了等级。这一组包括了被世界银行定为中低收入，未实现大规模工业化的国家（如刚果、牙买加、约旦和巴拉圭）。

智力产权与贸易有关方面的协定对差别待遇特别严格，在5年宽限期（最不发达国家为10年）结束后，那些至今尚未将其智力产权立法与发达国家立法接轨的发展中国家将必须这样做。从根本上讲，这涉及将专利可获性扩大到发达国家中所承认的几乎一切技术领域，以及提供20年专利权保护和50年版权保护的问题。这将限制发展中国家吸收技术的某种重要形式（如反向工程）。

---

[5] 就第十八条B达成的新的谅解，允许那些受到因国际收支原因而采取的措施影响的国家诉诸解决争端机制并要求补偿。但发展中国家具有把关税从应用水平上升到约束水平的优先权，因此，在被提出补偿要求前，它们享有某种程度的灵活性。

市场准入方面的获益

即使优惠准入受到削弱，发展中国家仍期待通过加强出口商品的市场准入，从参加关贸总协定回合中获得益处。许多发展中国家在1980年代实施的结构调整方案的一个内容，就是使其进口制度自由化。这是些单方面的措施，人们普遍认为，参加乌拉圭回合有助于把进口自由化战略变成促进出口战略。因此，发展中国家积极参加了这个回合，同时提出了降低关税的提交和最高关税约束。结果，在减少其出口障碍方面取得了一定的成功，虽然象任何谈判一样，取得的成功比所谋求的要小。[6]

虽然与发展中国家有关的产品关税已经降低，但仍将高于适用于主要在发达国家之间进行的贸易的产品的关税水平。而且，乌拉圭回合只能使农业和纺织品这些关键领域的市场准入略有改进。尽管制订了一项促进服务业自由化的新文书，但在对发展中国家特别重要的服务业（如劳动力流动）作出的实际承诺却很少，而且也未涉及发展中国家最关心的那类临时移民劳动力。

市场准入的改进也取决于能否取消“灰色区域”措施（即有选择的限制，通常为双边的和违反关贸总协定精神的限制），由根据多边规则制订的具有透明度的显然是临时的“保障”规定所取代，并对反倾销的做法实行管束。保障机制暂时允许，因进口对国内生产者造成意想不到的严重损害，而实行在其他情况禁止实行的贸易限制。作为乌拉圭回合的一个成果，保障措施将及时取代灰色区域措施，如“自愿”出口限制。但该协定使针对个别出口国规定的数量限制合法化，虽然对期限或损害证

---

[6] 用数量表明乌拉圭回合得失的努力，已导致根据所使用的模式类别和模式制订者的假设，对纯利得作出极为不同的评估。世界银行要求曾在乌拉圭回合结束前评估过净效益的几个模式制订者根据《最后文件》结果重新评估他们的方程式，他们都发现纯利得较少，这主要是因为农业自由化程度低于预期目标（见世界银行，《1995年全球经济前景和发展中国家》，（哥伦比亚特区华盛顿，1991年4月），第35—37页）。

明程序规定的限制较严格。另一方面，反倾销协定——据此，进口方可因出口方的“不公平”和损害性的竞争而采取限制行动——可被认为是《最后文件》的一个大漏洞，该协定很可能会使发达国家的保护主义和发展中国家所仿效的保护主义东山再起。

降低关税

同关贸总协定其他回合一样，商定降低关税是乌拉圭回合的一个重要方面。实施降低关税的期限均为5年。一旦实行减让，将会提高对发展中国家的免税率比例，这些国家输入到美国的产品价值免税比例将会从12%增加到37%，输入到欧洲联盟的产品免税比例将会从24%增加到36%，输入到日本的产品免税比例将会从25%增加到48%，[7] 在削减根据加工程度渐增的税率方面也取得了某些进展；但税率在皮革、烟草、咖啡、茶、可可和热带水果等产品方面仍较高。[8]

但在发达国家，工业品的关税降低率就从所有来源进口产品而言一般为38%，而就从发展中国家进口的产品而言仅为34%。[9] 这是因为对发展中国家重要的出口产品的减税率（按价平均减让20%左右）比对工业国家间贸易产品的减税率（43%至62%）小得多。此外，正如表七.2所显示的，在实行商定的关税降低后，四个主要发达国家市场的关税率仍将大大高于诸如热带和非热带农业产品、纺织品和服装以及皮革和鞋类等所有此类产品的平均关税率。

---

[7] 贸易会议秘书处：《初步分析乌拉圭回合的成果及其对发展中国家贸易前景的影响》，(TD/B/WG.4/13)，1994年6月10日，日内瓦，第34页。

[8] 同上，第39页。

[9] 关贸总协定，《对乌拉圭回合最后文件草案的分析，特别注意有关发展中国家的方面》，(MTN.TNC/W/122)，日内瓦，1993年11月29日。

表七．2.　乌拉圭回合有关从发展中国家进口的某些产品类别平均关税降低率

（百分比）

	最惠国[a]平均税率（%）		最惠国/普惠制/平均税率[b]	
	乌拉圭回合前	乌拉圭回合后	乌拉圭回合前	乌拉圭回合后
		非热带农产品		
加拿大	7.6	4.9	5.5	3.8
欧洲联盟	23.5	16.8	22.8	16.6
日本	19.5	14.9	18.2	14.5
美国	9.1	7.0	6.0	4.9
		热带农产品		
加拿大	1.2	0.6	0.6	0.3
欧洲联盟	17.4	10.0	15.2	9.4
日本	17.4	10.9	9.9	8.4
美国	2.1	1.2	1.5	0.8
		纺织品和服装		
加拿大	22.1	15.6	21.4	15.4
欧洲联盟	11.9	10.1	—	—
日本	11.7	7.9	5.2	5.0
美国	18.7	16.9	18.5	16.7
		皮革和鞋类		
加拿大	19.8	15.0	18.3	14.5
欧洲联盟	9.1	7.8	0.2	0.1
日本	13.3	11.5	8.4	7.5
美国	9.6	9.1	9.2	8.6

表七.2（续）

	最惠国[a]平均税率（%）		最惠国/普惠制/平均税率[b]	
	乌拉圭回合前	乌拉圭回合后	乌拉圭回合前	乌拉圭回合后
	所有部门（碳氢化合物除外）			
加拿大	12.4	7.4	7.5	5.3
欧洲联盟	9.8	6.9	5.1	3.5
日本	7.4	4.7	4.3	3.4
美国	7.6	5.5	4.7	3.8

资料来源：贸发会议秘书处："初步分析乌拉圭回合的成果及其对发展中国家贸易前景的影响"TD/B/WG，4/13，1994年6月10日，日内瓦，第36—37页。

[a] 最惠国

[b] 如有普惠制税率，则可用于计算产品种类平均数。

农业

在关贸总协定的历史上，农业首次被纳入国际贸易纪律构架内，这本身就是一个重大突破。但是，在发展中国家温带食品出口商的市场准入方面没有多少实质性的改进。其原因有二：一是实际商定的自由化和削减补贴的规模不大；二是在进口产品突然"猛增"或国内价格持续低下时，协定允许实施的保障措施使对实际市场准入进行重大改进的前景很不确定。

协定涵盖三个主要方面：市场准入、国内支助和出口补贴。关于市场准入，协定规定对一切边界的非关税壁垒都将"关税化"（即用产生同等程序保护的关税取而代之）。至于发达国家，所有农产品关税都将在6年期内平均削减36%，对每个关税细

目都要进行最低削减。[10] 鉴于关税化过程产生的许多税收都将处于实际禁止进口的水平上，[11] 因此决定为最低限度的市场准入提供数量保证。

关于国内援助措施，商定除对贸易产生微小影响的措施（即所谓“绿色方框”措施）外，所有支助都必须列入“支助总计量”。这些支助在6年内必须降低20%。关于农业出口补贴，商定各国在6年内将这种补贴的预算支出从1986－1990年的平均水平（当时比现在高出许多）降低36%，并在同一时期内把补贴数量减少21%。

但该协定对世界市场的影响可能不大。对于发达国家受到大力保护的农产品（如糖和小麦）生产者来说，市场准入仍将是有限的，这主要是由于实行了很高的关税，这种关税将继续为几个发达国家的生产者提供实际上是无限制的保护，在欧洲联盟尤其如此，因为那里为农业提供了极大的保护（见方框七·1）。此外，有关生产和出口补贴的承诺是十分有限的，这表明：发展中国家和转型经济国家生产者在与第三市场效率较差的发达国家生产者进行竞争时，会继续遇到各种严重困难。最后，即使这样一项适中的一揽子自由化计划的特殊保障措施也有漏洞。

方框七·1：欧洲联盟是农业的堡垒吗？

四分之一多世纪以来，共同农业政策保护了欧洲联盟（欧盟）的农业收入。它扭曲了世界农业商品贸易，而且价格支助机制一直是欧盟预算的一大耗费。但欧洲共同体（欧共体）最后商定在1992年开始对共同农业政策若干部分进行面向市场的改革。虽然目前正使这项政策的实施适应最近乌拉圭回合贸易谈判中

---

[10] 发展中国家所作的承诺相当于发达国家所作承诺的三分之二，并且要在10年内履行。未要求最不发达国家作出任何承诺。

[11] “关税化”概念本身并不明确，其程序并有可能被滥用，在列入关税化的商品市场缺乏比较详细的经济计量模式的情况下，即使在逐步实行商定的关税降低后，仍可选定关税水平，以提供无限制的保护。以下事实证明了这一点：在某些部门和对某些主要贸易伙伴来说，关税化已使关税率达到200%至500%。

达成的协议，但它最终是否会对农业贸易，特别是发展中国家的出口产生重大影响还令人怀疑。共同农业政策虽然具有很大的分割性，但在欧盟却发挥了十分重要的政治作用，从而使该联盟成员国无法在这个关键时刻对它精心管理的贸易网络进行任何激进的变革。

历史

1957 年，当比利时、法国、德国、意大利、卢森堡和荷兰签署建立欧洲经济共同体的《罗马条约》时，它们承诺将农业部门纳入共同市场。这六个创始成员国都是农产品净进口国，由于人们对食品短缺和战时配给的情景记忆犹新，因此，国内食品供应安全和全国农民的长远前景自然成为所有有关国家优先考虑的事项。促进增加农业生产和建立一个为消费者提供更多选择的较大型市场，似乎是履行这些政策宗旨的明显方法。

鉴于成员国在农业部门取得了十分不同的绩效。而且每个成员都认为自己的农业社会福利事业发挥了主导作用，因此有一点从一开始就很清楚，即要实现维持一个充满生机的农业社会的政治和社会目标，就不能将一个共同的没有边界的市场建立在无限制竞争的基础之上。因此，支持共同农业政策的理论旨在确立统一的补偿价格，以此作为一种机制，为共同体所有农民提供充分的收入，并在必要时，通过市场干预保证最低价格，从而大大降低给生产者带来的财务风险。共同农业政策所有方面的财务责任都要集体履行，欧洲农业辅导和保证基金是共同体预算的一个组成部分，该基金于 1962 年设立，以提供共同财政资源。

除了若干例外，共同农业政策所涵盖的外部产品供应者只能按目标价格或高于目标价格的价格进入市场，这取决于进口产品是否被视为满足需求所必须的。这种市场组织被逐步采纳，用于销售谷物、肉类、乳制品、糖、温带水果、葡萄酒、蔬菜和油料种子。进口产品的世界市场价格和所谓起点价格之间的差别由征收进口产品可变边境税所抵销。因此，只有共同农业政策未涵盖的产品类别才有可能使非欧共体供应者长期稳妥地向欧共体市场出口产品。但不受限制的产品类别数目近年来锐减，最后只剩下热带产品（香蕉和蔗糖除外）、葡萄酒以外的饮料和不属共同农业政策市场组织范围内的非粮食农产品。

由于共同体试图通过一种贸易优惠制度，把过去存在的国际贸易关系纳入共同农业政策，情况变得更加复杂。于是，欧共体同欧洲自由贸易联盟成员国和南部欧洲国家（它们大多同时加入了欧洲联盟）签订了一系列双边协定，还同非欧洲地中海国家签订了一些协定，在希腊、西班牙和葡萄牙加入欧共体后，必须重新谈判这些国家的农业出口安排。

对非洲、加勒比和太平洋地区许多发展中国家组成的第三个层次的传统供应者也作了特别安排。这些供应者主要是一些新独立国家，它们特别关切的是，在其前殖民国家调整农业部门，以使之顺应共同农业政策时，它们不致失去传统的出口市场。欧共体—非洲、加勒比和太平洋地区新型关系体制和行动构架在一系列协议中得到发展，目前受到涉及非加太地区70个国家的1990年第四个《洛美公约》制约。农业贸易政策仅是《洛美公约》的一个方面，该公约涉及共同体发展援助和合作努力的面相当广泛，但农业贸易政策一直是一个很重要的方面。有关农业贸易的规定比有关其他产品的规定具有更大的限制性，虽然基本原则是，非加太地区国家应享受免税准入或至少应享受比其他任何第三国更优惠的待遇。在《洛美公约》议定书中对于糖、香蕉、牛肉、朗姆酒等一些产品规定了特别措施，等于是把殖民时代采取的某些贸易做法置于共同农业政策市场组织之下，以使之永久化。

农业进口和出口

即使共同体的农业政策排除了许多农产品的水平竞赛场所，但1990年代的年进口仍在550亿美元至600亿美元之间，而欧共体内部农业品贸易则在1000亿美元以上。50%以上的进口来自发展中国家（其中非加太地区国家和成员国的海外领地约占四分之一），30%以上来自其他发达市场经济国家（约有三分之一来自美国），约有7%来自转型经济国家。尽管如此，在成员国从传统的外部供应者变成共同体的内部来源时，共同农业政策使贸易进程的方向发生了意义深

远的转变，同时，欧共体内部贸易大幅度增加。[a]每当有新成员加入欧共体时，都会再次出现贸易转向，而且在共同体接近或超过自给自足的一切产品领域（特别在谷物、牛肉、乳类及葡萄酒方面），这种转向都会加速，例如，1961 年，6 个创始国和英国、丹麦和爱尔兰从第三国进口了 70％以上的农产品。到 1989 年，总量虽有增加，但这一百分比已降至 37％左右。[b]

到 1970 年代末，共同农业政策造成了生产大量过剩，1980 年代，它根据一项为减少过剩库存而实行的出口补贴制度，把共同体的高成本产品推向了世界市场。纳税人的开支费用是巨大的，因为要不断为农民以世界低价出售的产出支付支持价格。与此同时，这些出口产品激怒了其他农业出口者，因为它们的竞争优势被它们视为最严重违反公平贸易的行为所取消。随着过剩产品的积累和预算开支的剧增，[c]改革呼声在共同体内部也日益高涨。在这种情况下，共同农业政策已成为关贸总协定乌拉圭回合谈判的一个重要问题。

改革

1992 年 6 月终于开始对共同农业政策进行重大改革。改革的主要目的是制止过多生产谷物、油料种子、蛋白质作物以及牛肉和乳制品。实现这个目标的办法是：

---

[a] 1980 年代中期，欧共体从第三国进口产品的数额大体相当于欧共体内部的农业贸易额，此后欧共体内部的贸易额增加到几乎是欧共体进口产品数额的两倍（见欧洲委员会："共同体的农业状况"，1993 年年度报告，（布鲁塞尔，欧洲委员会，1994 年）及早些年的报告。）

[b] Michel Cyncynatus 和 Jean Michel Floch：《农业和欧洲经济共同体：农产品食物的对外贸易》（巴黎，国家统计和经济研究所，1992 年）第 22 页。

[c] 共同农业政策保证价格的预算开支，包括出口偿还和储存费用，在 1980 至 1988 年间实际增加了 50％以上，1988 年达到 310 亿美元，占当年欧共体预算的 63％。1986 年，谷物干预库存高达 1850 万吨。在暂时回落后，1992 年又猛增至 2630 万吨。详细的分析见"21 世纪的欧共体农业政策"，《欧洲经济》，报告和研究，第 4 期，1994 年（布鲁塞尔，欧洲委员会），第 57－61 页。

(a) 降低保证价格（3 年内将谷物价格降低 29%，牛肉价格降低 15%）；(b) 收回生产用地（谷物、油料种子和蛋白质作物耕地减少了 15%）；(c) 制定干预性购买最高限额或递减额；(d) 增加一次性宰牛补贴；(e) 鼓励采用有利于环境的粗放种植和饲养方法。[d]

改革的长期目标是：恢复对共同农业政策采取的更加面向市场的办法（尽管在保护机制的框架内），并使共同农业政策从价格/生产支助转向为农民提供直接收入支助。出于政治和社会原因，共同体通过对收入损失进行几乎金额的补偿，缓解了对农业收入的消极影响，并通过免除对小农的撂荒要求，在共同农业政策和农村发展间保持了一种强有力的联系。[e]同时，采取了鼓励措施，以促进将农田改作他用，如改为自然公园和休闲娱乐场所。

在乌拉圭回合中，关贸总协定《最后农业协定》也影响到共同农业政策。它对发达国家规定的条件要求（在 6 年过渡期间）：(a) 把现有一切进口控制转换为常规进口关税，并将关税降低 36%；(b) 将进口额降低 21%，并将出口补贴价值降低 36%；(c) 将对国内农业的总支持水平降低 20%。通过各项减免，缓解了对欧盟农民收入的潜在影响，这种影响在欧洲是一个有争议的政治分野问题。而且，还专门制定了一项允许在限制生产的方案下给予直接收入支持的条款，以列入目前正在实施的欧盟（和美国）的补偿计划。

结果如何？

展望在共同农业政策下乌拉圭回合《农业协定》的执行情况，农业贸易自由化的进展很可能是十分有限的。共同农业政策改革实质上没有改变共同体的优惠原则和内部市场保护原则；在关贸总协定谈判最后回合商定的一切减让也都是为了限制对共同农业政策的影响，使之不超出在降低价格和减少剩余方面已经商

---

[d] 直到 1993/1994 销售年度（1993 年 2 月开始）才开始实行改革。过渡期定于 1996 年 6 月底结束。

[e] 生产用地比每年生产 92 吨谷物所需用地（约 20 公顷）少的农民归属此类。欧盟全部农场有近 80%不到 20 公顷。

定的措施。此外，在评估扩大市场准入等问题时，欧盟——如果受到质疑——仍会争辩说，必须顾及它对非加太地区国家的特别待遇和对所有发展中国家适用的普遍优惠制。

根据协定，正在废除各种进口税，并由适当的关税结构所取代，但有利于共同体产品的价格差别将基本得到维持。换言之，除“适当产品”外，一个供过于求的市场如果再大量进口谷物、肉类或乳制品，就有可能引起严重混乱，从而使欧盟启用《农业协定》第五条和《保障协定》所规定的限制性措施。这些措施可包括附加进口税或临时可变进口税。最后，《协定》的减免规定留有很大余地，因此可以将政治上需要达到的国内支助水平重新称作补偿支付，而且这些支付没有期限。

最近，在与转型经济国家开展农业贸易的新安排下获得的经验很能说明问题。自从1992年以来，与捷克共和国、匈牙利、斯洛伐克、波兰以及（自从1993年以来）保加利亚和罗马尼亚签署的所谓《欧洲协定》在关税配额的基础上为农业贸易建立了一个框架，并附有对东欧国家有利的促进逐步均衡降低关税和扩大配额时间表。使这些从新联系的经济国家的农业进口实现自由化的办法与制成品进口待遇大不相同。[1]实际上，为这些经济国家提供的共同农业市场准入只略有改善，因为大规模进口总会打乱共同农业政策供应管理上的微妙平衡。事实上，欧共体向这些国家出口农产品的增长之快，大大超过了从它们进口的增长。

特别是根据和几个拥有庞大农业部门的国家谈判欧盟成员国资格的计划，共同农业政策最终会因代价太高，而难以维持。因此，独立专家提出的建议均强调必须逐步取消与生产有关的补贴，并将农业的经济方面与社会措施分开。最

---

[1] 根据《欧洲协定》，从这些新联系的国家进口的多数制成品都可直接免税进入欧盟，只有某些“敏感”制成品仍需逐步消除关税和非关税壁垒；但这些协定未预见到最终会取消欧盟对来自这些国家的进口农产品征收的关税和施加的数量限制。另一方面，目前还有一些因素正起到放慢联系的这些转型经济国家出口农产品供应增长速度的作用。特别是，过去几年，中东欧各国的农业补贴平均数已大大降低，目前，这些国家的农民同欧盟农民相比，处于缺乏竞争力的地位。

近，一些独立的农业经济学家为欧洲委员会编写的一项研究报告得出了如下结论：要避免在东欧成员国增加后，共同农业政策的出现财务崩溃，就必须扩大正进行的改革，并进一步降低多数农产品的支助价格。"农民收入可从国家预算中补足。只要国家支助收支保持透明度，不鼓励生产或不在共同农业政策范围内为一组国家农民创造不公平的优越条件，共同体农业预算的部分"重新国有化"就能为其他面向未来的方案提供更多的财政支助，这些方案旨在使传统模式更顺利地向农村发展和环境土地管理新概念过渡，这种新概念不再完全建立在农业生产基础之上。

虽然这些论点有可能为有关进一步改革共同农业政策的最初辩论定下基调，但欧洲委员会不同意报告的结论。目前它正在拟订有关东欧国家"预备加入战略"的建议。事实上，由于未能就近期共同农业政策如何，甚至是否需要改革的问题达成政治上的一致，因此欧盟领导人和欧洲委员会都对共同农业政策采取了观望态度。此外，任何有可能导致瓦解共同农业政策及其统一的超国家结构的建议都会遭到布鲁塞尔和大多数成员国的强烈反对。

" "21世纪欧共体的农业政策"，《欧洲经济》，报告和研究，第4期，1994年（布鲁塞尔，欧洲委员会），第57—61页。

食品净进口国包括一些最贫穷的发展中国家，它们会因实施农业协定而遭受短期损失，因为国际食品价格肯定会上涨，这是发达国家，特别是欧洲联盟各国的政府补贴和国内支助措施减少所致。物价上涨浮度很不确定，但这些国家不妨要求提供特别财政援助，以适应较高的食品价格。这是世界贸易组织、国际货币基金组织和世界银行之间可能进行合作的一个方面。

服务业

《乌拉圭回合最后文件》还提出了《服务贸易总协定》，这个协定将成为世界贸易组织的一个组成部分。随着发展中国家劳务出口的增加，服务协定有可能对增加它们

的出口机会具有重要影响，这是关贸总协定要努力开拓的一个新领域。《服务贸易总协定》第一部分给服务贸易及其四个“供应模式”下了定义：通常需要信息流通的跨国界贸易；消费者流动；在外国建立“商业机构；以及自然人流动．这些定义确认，许多种服务都需要人员和资本的跨国界流动，因此，国家对外国直接投资和移民的管制，有可能对贸易起到严重的阻碍作用。

《服务贸易总协定》载有两组义务：总纲领（第二部分）和具体承诺（第三部分）。还有一些涉及特定部门（尤其是航空运输、电讯和金融服务）及人员流动的附件。

总纲领的中心内容是“最惠国”条款。各国都必须从一开始就明确要求部门免除最惠国待遇；这种免除的情况必须在5年后进行审查，最长时限不得超过10年，有关多部门和供应模式的单独承诺表具体载列了国家待遇和市场准入的承诺。

第三部分具体载列所有关于国家待遇和市场准入的单独承诺，这种方法意味着，除总纲领所载一般规则外，对未列入承诺表的单独承诺均未放宽限制，列入该表的则要受表内规定的限制。成员国事实上承诺继续就逐步实现服务贸易自由化的问题举行谈判。第一轮谈判将在5年内举行。

总的来说，《服务贸易总协定》在实现服务业自由化方面未允诺取得多大进展。部门涵盖范围在各项提议之间差异很大。涵盖率高的部门有旅游业、商业服务、增值通讯服务和金融服务。大多数承诺都涉及“商业机构”的供应模式，这表明所有国家都对吸引外资感兴趣。

《服务贸易总协定》附件对许多发展中经济国家都具有特别重要的意义，该附件涉及跨国界劳动力的流动问题。这些国家在劳动密集型服务业具有相对优势（这些服务业包括旅游、清洁服务、建筑和工程、数据处理、医疗和准医疗服务以及简易软件开发）。它们能否充分利用这种优势，取决于能否大大减少劳动力流动的障碍。

该附件规定，劳动力流动协议将涉及对属于劳务供应者或受雇于劳务供应者的自然人具有影响的措施，这些措施与某成员国已作出具体承诺的服务有关。影响国籍、永久居住地或职业的措施不包括在内。多数国家将其人员流动自由化提议局限在公司经理和专家职员的流动上，至于劳动力为提供服务或因受雇于劳务供应者暂时流动的权利，其涵盖程度问题则被搁置起来。

逐步取消多纤维安排

自从1960年代以来，发展中国家在纺织品和服装生产方面的相对优势以及工业化国家纺织品和服装生产者的政治实力使这些货物的国际贸易始终保持在关贸总协定的公认原则之外。起初，这个问题被看作是“保障”问题；在这和情况下，发达国家生产者在增强其工业的同时，还寻求得到临时保护，以避免进口日益增加所产生的影响。“临时”安排持续了30年，虽然目前采取多边协议形式的这项安排自1973年以来一直称为“多纤维安排”。

多纤维安排的独特之处在于，尽管保障措施通常被认为是用来援助蒙受进口浪潮伤害的国家生产者的，但在这方面，工业化国家作为一组，仍声称它们需要保护，并因此谋求管理这些产品的世界贸易。所以，多纤维安排参与国分为两组国家：进口国和出口国。在进口国中，奥地利、加拿大、欧洲联盟、芬兰和挪威已对纺织品和服装进口实行严格的数量限制，日本和瑞士则尚未这样做。这些限制是在逐个产品的基础上，但在某些情况下，是在总水平上，由双方面商定的，或由单方面施加的进口限制。[12]

乌拉圭回合谋求把纺织品和服装贸易纳入关贸总协定规则之下，因而其目标是阐明逐步降低多纤维安排的模式。一旦该协议得到充分执行，可以实施的唯一边界措施将是关税。但把纺织品贸易纳入关贸总协定规则的进程将是极其缓慢的（直到10年过渡期的最后一天，所有贸易的近50%得受多纤维安排制约），这就降低了协议对发展中国家出口方的价值。此外，过渡期的具体保障措施能够放慢实际自由化的速度。

新的“游戏规则”

长期管理国际纺织品和服装贸易的经验是个重要事例，证明了实际贸易实践脱离了国际协定所载的自由原则，但这并不是唯一的事例，发展中国家出口商也不是进口限制的唯一对象。这种情况多次发生，反映了各国利益集团政治的情况和各国经济实力的差异。虽然有一些国际场所可以起诉保护主义，但没有有效的论坛可供发展中国家——就此而言还有发达国家——吁请贯彻执行总的原则。正如有关利用保障措

---

[12] 世界贸易组织：《焦点》第1期（1955年1—2月）第9页。

施和“反倾销”行动的规定所表明的，乌拉圭回合谋求纠正这种情况。

保障措施和反倾销

发展中国家对乌拉圭回合的主要兴趣之一，是修改关贸总协定有关保障措施的规定，以防止个别国家继续对成功的出口方采取具有选择性和歧视性的灰色区域措施，而不是保障措施，这是关贸总协定长期谈判的一个问题。关贸总协定原有的保障条款（第十九条）应在出现对国内生产者具有不利影响的进口浪潮时，暂时起安全阀的作用，以使这些生产者有足够的时间适应进口竞争，但第十九条很少被援引，这主要是由于需要做到以下两点：保障行动应符合最惠国原则（即：不歧视一国的出口方），以及受影响各方有权要求补偿。

在多边贸易谈判东京回合期间，未能就保障措施达成协议，这主要是由于发达国家坚持行使将选择性数量限制作为保障措施应用的权利。[13] 发达国家未采用第十九条，它们宁愿采取所谓的自愿出口限制和针对“不公平”贸易做法的补救办法，这些办法可针对个别出口方，而且还有不太严格的损害检验标准的规定。

《保障协定》的一大缺陷，是使将数量限制作为保障措施适用于个别出口方的做法合法化，但这样做，是为了实行有关这类限制的更具透明度和更加严格的规则。使用选择性数量限制有可能导致在目前法律核准下，重新使用灰色区域措施。但在某些方面，该协定将采取步骤，改善在这一领域适用的纪律。它禁止强行采取新的灰色区域措施，并要求在4年内取消一切现有措施，只有某个进口国采取的一项特定措施除外，这项措施必须在1999年12月31日以前取消。同样，依据第十九条规定采取的所有保障措施都应在采用之日起8年内或从世界贸易组织生效之日起的5年内——以较短的时间为准——予以消除。保障措施的保留期不得超过4年，虽然在某种情况下最长可延长8年。这个协定也对发展中国家作了具体规定。

保障措施主要针对外国供应方，以使当地生产者有时间发展成为更有效的竞争

---

[13] C. Hamiton 和 J. Whalley：“保障措施”，载 J. J. Schott 编《完成乌拉圭回合……一种注重实效的关贸总协定贸易谈判方法》，（哥伦比亚特区华盛顿，国际经济研究所，1990年）。

者。同样，反倾销措施主要针对外国供应方被指控的不公平竞争行为。由于只有不公平竞争者会受到惩罚，反倾销措施的性质是有选择的贸易政策惩罚措施。早些年，评估反倾销惩罚情况的做法主要限于某些工业化国家；但最近，发展中国家也开始学会自己采取反倾销做法。因此，乌拉圭回合的一个重要目标就是对采取这种做法加以制约。

反倾销惩罚一般都是在进口国政府经过调查，发现有倾销行为以后才实行的。必须具备两个条件，才能确定倾销存在。首先，出口方的国外销售价格必须低于国内价格。其次，外国公司必须具有取代国内生产者和垄断市场的意向和能力。就发展中国家制成品出口方而言，虽然常应用第一个条件，对于起始行动或新出口方尤其如此；但第二个条件一般很难证实，因为多数发展中国家的公司都很小，可能没有能力在外国市场，特别是发达国家市场占有重要份额。尽管如此，大部分反倾销行动都正是针对发展中国家出口方采取的。

乌拉圭回合在反倾销方面取得的最佳成果，本应是大大增加发起不必要的反倾销活动的难度。在这方面，协定只取得了部分成功。一方面，它制定了比较详细和具有透明度的规则，它的日落条款（定为5年）是一项受欢迎的补充条款。另一方面，该协定在某些方面是不能令人满意的。首先，它在出口国国内价格或类似的第三市场价格未确定的情况下，保留在价格对比和计算倾销差额中使用“推定价值”。由于未制订计算这些价值的客观标准，[14] 因此，几乎可以肯定，继续使用它们将会为保护主义者滥用反倾销提供机会。

其次，协定中有些条款有可能改进现行做法，但不足以防止保护主义的滥用。法律不过问琐事的规定就是这样一个实例。依据该规定，各国商定如果倾销差额不超过2%或倾销的进口产品“极少”，（不到该产品进口的3%），就应停止反倾销调查。制定最低倾销差额和最低进口水平，可以使调查合理化，从而保护出口方不受最严重滥用反倾销的侵害，但这种差额和进口水平都定得极低。如果倾销的进口产品占该产品进口的很大比例，而不占该产品消费的很大比例，就不可能做到任何有意义的倾销。

---

[14] J. Jackson：《世界贸易体系——国际经济关系的法律和政策》，（马萨诸塞州剑桥，麻省理工学院出版社，1989年），第218—222页。

世界贸易组织将负责有条不紊地将世界贸易关系引入21世纪。它的任务包括促进贯彻执行乌拉圭回合所商定的所有协定和法律文书，为未来所有谈判提供场所，负责管理在1988年12月乌拉圭回合蒙特利尔中期审查的临时基础上建立的解决争端机构和贸易政策审查机制。

世界贸易组织的创始成员是《关贸总协定》（经过多年修改的1947年《关贸总协定》）缔约国，它们接受了3个核心协定（《服务贸易总协定》，与《智力产权与贸易有关方面协定》，1994年《关贸总协定》，最后一个协定载有乌拉圭回合产生的货物协议），并就货物和服务的市场准入作出具体减让。

换言之，对世界贸易组织成员国资格具有统一要求。这可排除将新的贸易体系分成不同规则的多层次。但仅约束其签署方[15]的4个多边贸易协定的继续存在——以及今后还要签署其他协定的威胁——可能会破坏在贸易系统普遍适用无条件最惠国税率和无歧视原则。

世界贸易组织将会对多边贸易系统特别是发展中国家产生重要影响。首先，它将比现行关贸总协定的安排具有更牢固的法律基础。它将具有法人资格，并被授予各种特权和管理国际贸易的责任，还将处于与国际货币基金组织（货币基金组织）和世界银行平等的地位。实际上，《最后文件》要求世界贸易组织、世界银行和货币基金组织进行合作，以改进贸易、财政和贸易政策的协调。

其次，通过贸易政策审查机制对各国政策进行定期审查，以及对国际贸易进行年度审查，加强了对贸易政策（按广义，包括世界贸易组织管辖下的一切方面）的监督。规定定期举行部长级会议，以保证世界贸易组织的有效性。并将建立一些完善而集中的安排，以使各成员国向世界贸易组织介绍其更改贸易措施的情况。

但人们关切的是，对世界贸易组织成员国的监督可能不均衡，即不对发达国家和

---

[15] 乌拉圭回合的“一揽子”方法不适用于东京回合产生的若干多边协定（《民用飞机贸易协定》、《政府采购协定》、《国际乳制品协议》和《牛肉协议》），这些协定今后仍将只对签署方具有约束力。

发展中国家实行相同监督。换言之，有些人担心，在世界贸易组织、货币基金组织和世界银行进行所规定的合作时，后两个机构的财政力量将被用来主要针对发展中国家强制执行的世界贸易组织的规则，而对实力较强的贸易大国则留有很大的余地，使其可以使用限制性的贸易措施（如在反倾销或保障措施方面）。当然，布雷顿森林机构和世界贸易组织之间的合作应侧重确保贸易、财政和金融等方面的国际政策具有全球一致性，以促进世界经济的快速发展。

也许最重要的是，各国在《最后文件》中承诺对被认为是违犯贸易规则的行动采取单方面行动。然而，它们保证努力依靠世界贸易组织新设立的解决争端机构来解决问题，并遵守其规则和程序。世界贸易组织将下设一个单独解决争端机构以处理《最后文件》所载各种协定引起的一切争端。该机构比关贸总协定的一些前任机构具有更广泛的权力。它的建立是乌拉圭回合在为多边贸易系统提供安全和可预测性方面作出的最重要的贡献。解决争端机构将设立一些专门小组，通过报告，监督各项裁决和建议的实施情况，并授权采取报复行动。相对而言，在关贸总协定下，争端的解决则分别由关贸总协定理事会和《东京回合守则》建立的各委员会负责。

新的解决争端规则规定了申诉人须经过的阶段次序。为了加速这一进程，还规定每个阶段的最长时限。这大大改进了关贸总协定的惯例，根据这些惯例，违约国有许多机会在程序事项上进行拖延。还有一个重要特点将世界贸易组织机制与目前的惯例区别开来。在现行制度下，要作出肯定的决定必须事先达成协商一致，而今后如要反对建立一些小组或反对通过小组有关不做决定的报告，都必须取得协商一致。因此，在新的制度下，争端各方不能再阻挠对它们作出决定。但现在小组的裁决可向常设上诉机构上诉。

不过，美国对反倾销协定提出的最后修改实际上把反倾销程序和统一的解决争端制度分割开来。实际上并未授权多边小组对国家反倾销调查的实质内容提出质疑。因此，新的反倾销规则仍将被国内法随意解释。这是一个重大漏洞，会使反倾销变成保护主义的锋利武器。这项条款要在5年期后进行审查。

世界贸易组织的一个显著特点，是货物的市场准入与世界贸易组织在智力产权和服务贸易方面的义务之间可能存在的联系。就是说，采取跨部门报复措施现在已成为可能，在这种情况下，可对出口货物采取限制行动，以报复在新的领域采取的违犯

性政策措施，但只允许将交叉报复作为“三步程序”中的第三步进行。中止减让原则上应只限于争端部门，如果这不可行或未奏效，可在同一协议规定的另一部门作出中止。只有作为最后手段，才能按另一协定中止减让（如在智力产权协定下引起的争端所导致的货物和服务方面的报复）。

世界贸易组织及其解决争端机构的建立引起了将在多大程度上减少单方面行动的问题——如根据1988年美国贸易法第301条采取的单方面行动。虽然世界贸易组织的精神是反对单方面行动，但人们远不能肯定，美国是否会放弃采用第301条。[16] 但世界贸易组织能对削减单方面行动作出贡献。如果美国（或任何其他计划采取这样行动的国家）要想履行其国际承诺，就必须首先将争端提交给世界贸易组织，然后经过解决争端机制规定的几个阶段，才能对违约一方采取报复行动。[17] 这证明在国际经济关系中进一步扩大了法治。如果贸易大国具有很强的政治意愿，完全能够遵守解决争端机构作出的决定，那么，它的创立就可以抵制近年来国际贸易社会越来越习以为常的单方面行动和威胁。

促进发展的贸易政策

经过乌拉圭回合，发展中国家比以往任何时候处于更强有力的地位，尽管它们享受的“特别和差别”待遇不十分慷慨。许多国家对乌拉圭回合的成功作出了重要贡献，并将继续积极参加世界贸易组织的活动。对发展中国家而言，议程十分明确，关于传统的项目，还需做大量工作，以改进和获得货物市场准入：对发展中国家至关重要的项目的关税仍然很高，税率升级没有消除，农业和纺织品贸易刚刚开始实行自由化。实际上，从乌拉圭回合产生的制度正可最恰当地被称之为经过精心改进的市场准入制度。

---

[16] 事实上，日本、欧盟、印度和巴基斯坦最近均受到根据第301条采取的行动的威胁。法国政府也建议欧盟通过一项同样的法律文书，从而认为这类立法和世界贸易组织是相容的。

[17] J. J. Schatt 和 J. W. Buurman：《乌拉圭回合，一项评价》（哥伦比亚特区华盛顿，，国际经济研究所，1994年），第130—131页。

更广泛地说，反倾销协定很可以证明是不能令人满意的，各国都有可能要求实施一些标准，以把反倾销程序限制用于以下情况，即有关的进口产品在进口国的消费中占很大比例（如至少占10%）而不是占一定的进口比例。在一些新的领域，应设法将要求跨界劳动力流动的服务贸易自由化列入议程。

此外，还授权世界贸易组织在未来谈判中列入环境和劳动力标准问题。使这些领域的政策协调一致决非易事。原因是，协调有可能采取将各项政策与发达国家的标准取得一致的形式，这可能会削弱发展中国家与发达国家生产者之间的竞争基础。然而，必须满足环境集团和工会在这些问题上的要求。因此，眼前的艰巨任务是要考虑到环境集团和工会关心的问题，同时，拟订能扩大或保持市场准入并排除单方面惩罚行动的建设性的多边规则。

总之，人们可以看到，发展中国家现已成为多边贸易政策更积极的倡导者，它们在谈判中占有一席之地，并努力支持建立一种国际可强制执行规则体系。事实上，截至1994年12月31日，已有128个国家成为关贸总协定缔约国，与布提、巴布亚新几内亚和所罗门群岛刚刚加入，这些国家以及另外约20个国家将成为世界贸易组织成员国，实际上整个世界都会加入该组织。但另一方面，近年来，随着发展中国家间以及它们同发达国家伙伴达成的区域贸易安排的发展，发展中国家在关贸总协定以外也变得十分活跃，例如墨西哥参加了北美洲自由贸易区，还有同欧洲联盟订立的许多双边协定。[18]

从全球角度看，为发展中国家作出的特别安排仍然是必要的，但政治现实是，工业化国家的减让幅度已经大大缩小。发展中国家，至少是那些能够适应这一现实的发展中国家正在这样做。

官方发展资金短缺的时期

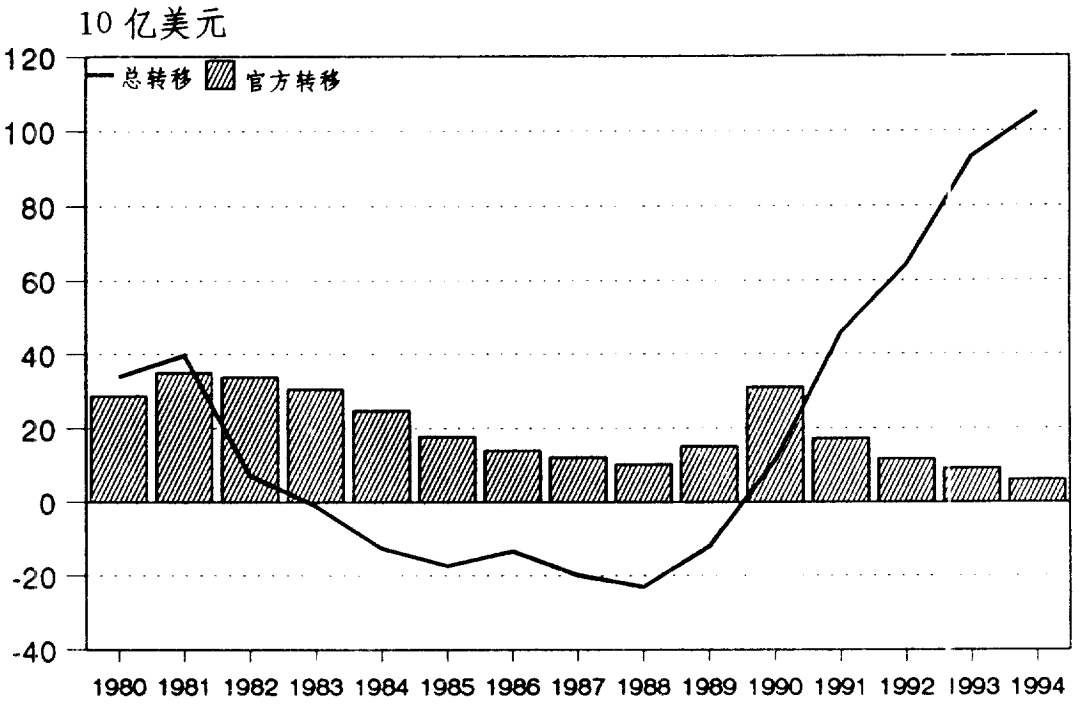
官方资金仅次于几年来从发展中国家流入和流出的十分活跃的私人资金流量——这种流入和流出使总资金转移净值从正值（流入）转到负值（流出），而后又转

---

[18] 例如，见《1994年世界经济和社会概览》，（联合国出版物，出售编号：E.94.II.C.1），第三章，题为“区域主义的最近发展”的一节。

回来。官方资金一直是资金转移的一个比较稳定的来源（见图七．1）。但自 1980 年代中期以来，因官方资金流量的转移净值只占 1980 年代初期的一半左右，即每年约 150 亿美元，而不是约 300 亿美元（伊拉克和科威特发生冲突那年除外）。下降的官方资金流量首先是在发展中国家出现债务危机之后，一度急剧增加的货币基金组织的贷款（见表 A.29）和出口信贷，这是因为一方面，发展中国家不得不减少由这类资金支助的固定设备和其他大规模项目的进口；另一方面，许多国家因自身发生债务危机，而丧失了“出口保险”。但多边发展融资仍十分稳步地继续进行，并于 1990 年代初达到了顶点（见表 A.34）。接受的官方发展援助似乎也达到了顶点。

图七．1. 1980—1994 年财政资源向进口资本的发展中国家转移净值：官方转移和总转移



资料来源：UN/DESIPA，根据货币基金组织和世界银行的资料。

注：按财政基础计的转移，即包括储备财产的流入和流出；对 93 个国家进行的抽样。

按固定价格和汇率而不按美元计算，官方发展援助总流量，实际上在1980年代即已停滞不前，因为一些捐助国不得不降低其援助努力。这包括前中央计划经济国家，其中许多国家在1990年代开始向市场经济转型后，成为减让援助净受援国。[19] 不得不降低援助努力的另一组捐助国是一些主要的石油输出国。主要由于历次中东战争和石油价格疲软，阿拉伯捐助国——现在已降至3个国家：科威特、沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国——已从过去提供占市场经济国家援助额将近15%的援助，降至2.5%左右（见表A.33）。因此，除来自其他发展中国家的少量援助外，现在官方发展援助流量几乎全是工业化国家的援助流量。这些国家通过经济合作与发展组织（经合发组织）发展援助委员会，协调它们的努力。但甚至连这些流量都在1992年达到了顶点，实际上目前发展援助委员会成员国正对援助方案重新进行重大的重新评估。

官方发展援助：是时代的结束吗？

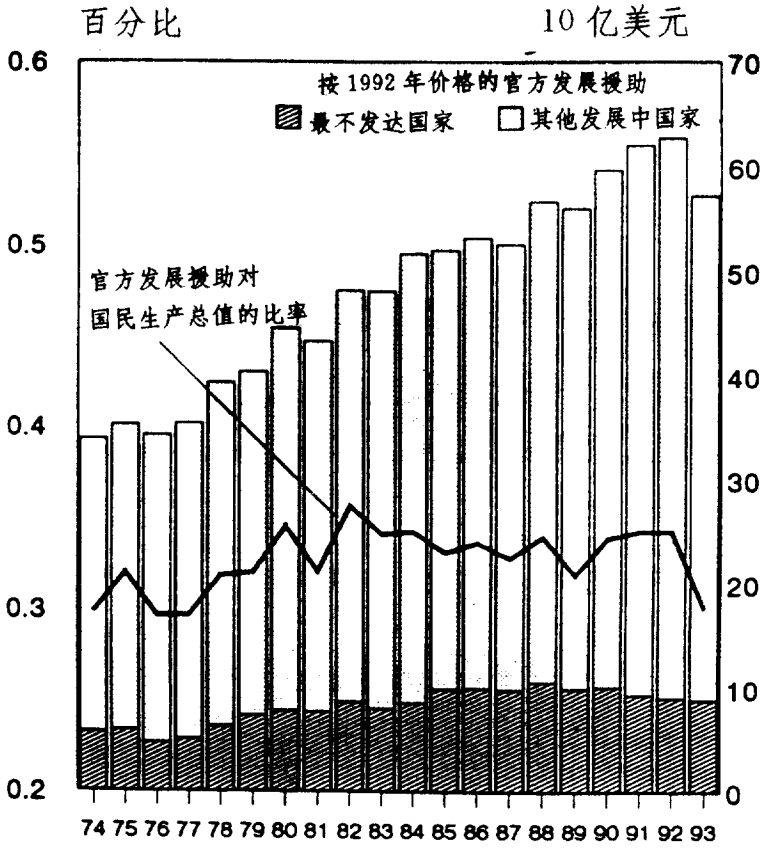
在过去20年中，发展援助委员会成员国几乎每年都要提高官方发展援助总的实际水平，并把它作为对发展中国家的双边资金转移、技术援助、官方债务的解除，或作为对多边发展机构减让窗口的捐款。但1993年，随着官方发展援助的下降，发展援助委员会成员国的官方发展援助总额可能已出现人们长期担心的停滞，甚至是下降。[20] 当然，按国民生产总值的份额来算，发展援助委员会成员国的整个的官方发展援助在几十年内一直是比较稳定的；但随着国民生产总值的增长，援助方案也在增长（见图七.2）。但到1993年，即使这种增长也不能再认为是理所当然的了。

---

[19] 但为统计起见，对较先进的转型经济国家的援助未列为官方发展援助；此外，1991年，对这些国家的援助支出剧增至73亿美元以后，已慢慢回落（见发展援助委员会：《1994年发展合作报告》，（巴黎，经济合作与发展组织，1995年），第85—87页）。

[20] 按过去惯例预计1995年夏季将由发展援助委员会秘书处公布1994年的官方发展援助初步估计数。

图七．2.　1974－1993 年发展援助委员会成员国的官方发展援助



资料来源：经合发组织资料。

很自然，美国援助的下降是人们广泛关注的焦点。正如发展援助委员会报告的，按固定价格计算，美国提供的援助在 1993 年下降了 19%。但即使把美国排除在外，其他发展援助委员会成员国的官方发展援助总额仍下降了 6%。何况官方发展援助对国民生产总值比率的下降（如图七．2 所示）并不完全是美国援助比率下降造成的。不包括美国在内的比率也从国民生产总值的 0.41%下降到 0.38%，尽管如此，美国官方发展援助的削减对发展援助委员会其他伙伴成员国而言，则特别明显和令人担

忧，因为美国不再发挥领导作用，会“造成一种危险，有可能破坏发展援助委员会其他国家对发展合作的政治支持……”[21] 虽然美国仍是第二大捐助国，但它的官方发展援助对国民生产总值比率已（从1992年的0.20%）下降到0.15%，这相当于发展援助委员会平均援助比率的一半。

相比之下，最大的捐助国——日本——现在仍在发展其援助方案，虽然它的官方发展援助对国民生产总值的比率也一直在下滑，而且仍低于官方发展委员会的平均援助比率，但日本政府承诺在中期提高官方发展援助水平。这就是说，根据1993—1997年第五个官方发展援助中期目标，日本官方发展援助净拨款总额预计会增加到700亿——750亿美元，比过去5年增加将近50%。[22]

显而易见，在普遍出现财政拮据和预算紧缩的时期，以及人们将注意力重新集中在国内社会和经济问题上之时，一些捐助国正提出在多大程度上对发展中国家的援助才算是高效率，甚至是有效的问题。官方发展援助的一个弊病被称之为“援助疲劳症”（亦称“捐助国疲劳症”），据说这种症状流行很广，甚至在日本，舆论界某些部分也发现这种症状，虽然日本政府认为自己有责任反对这种观点，并鼓舞公众支持发展援助。[23]

捐助国发展援助的政治基础历来错综复杂，涉及促进捐助国的安全和商业利益——（只要读一下议会关于援助的辩论一般就可弄清），表达对人道主义声援的感情。援助也是基于在联合国大会和其他国际论坛所作的国际承诺。

援助不仅是对发展中国家的收入转移，也是一种发展投资。因此，在经过30多年的发展援助后，人们日益提出有关援助的适当期限问题：一个国家需要多长时间的官方发展援助流入，才能实现自立发展？如何对待那些长期接受官方发展援助但几十

---

[21] 发展援助委员会，《美国》，发展合作审查丛书，第8号，（巴黎，经合发组织，1990年），第9页。

[22] 如果日元对美元汇率仍保持在1995年4月的水平，满足援助指标的预算负担将会比开始预计的轻许多。

[23] 外务省经济合作局局长Hiroshi Hirabayashi先生在联合国人员的讲话，纽约，1994年9月14日。

年内人均产出一直下降的国家?官方发展援助能否防止人均产出更迅速的下降?应如何衡量官方发展援助的“生产率”?

由于这类问题的提出，一些捐助国对继续大规模援助许多长期受援国的政治环境坦率地进行了指责，有时还抱有很大的敌意。但目前还没有任何一个传统捐助国家的政府放弃官方发展援助概念，某些增长较快的发展中国家已经开始实施它们自己规模不大的援助方案。此外，日益呼吁传统捐助国支持为那些正从严重的社会冲突向建设和平过渡的国家实施新的援助方案，它们已作出反应。但各国都提出了尖锐的成本效率问题。

因此，捐助机构日益努力确保受援国更好地利用援助并对此负责。例如，加拿大政府采取的援助非洲战略强调区域统一的可能性，并强调加拿大国际开发署应制订一项全面连贯的方针，促进与加拿大政府部门进一步相互作用，并成立加拿大和非洲参加者集体决定方案优先项目的制度。挪威也强调增加与其受援国的政策对话和逐步把制订和实施方案的责任转交给当地对口部门，而这正是发展援助委员会挪威援助情况审查所谋求鼓励的一个方面。

为了提高援助效率，一些捐助国调整了它们 的援助机构，瑞典已将它的官方发展合作机构数目减少到两个(一个负责与较贫困的发展中国家进行长期合作，另一个负责在工业和基础设施部门开展援助活动)。美国重新整顿了国际开发署，精简了机构，并集中努力实现经济增长、人口和保健以及环境和民主等方面的可持续发展。

一个有关的问题，是如何协调各捐助国和多边机构在制订援助方案和实地实施这些方案方面向各受援国提供多边官方援助的努力。对各国援助的协调一般通过世界银行和联合国开发计划署（开发计划署）及受援国组织的协商小组或圆桌会议进行。在大会和其他论坛，在极为广泛的范围内商定了各项原则，同时，捐助国谋求通过发展援助委员会及其小组，商定实施援助原则和制订行动准则。[24] 将通过联合捐助方案，或通过对多边援助本身的捐助，进行更加集中的协调。联合捐助方案有时采取如世界银行项目(例如在世界银行非洲特别方案名义下实施的项目)双边共筹资金

---

[24] 见发展援助委员会:《1994 年发展合作报告》,(巴黎，经济合作与发展组织，1995 年)，第二章。

的形式。

联合援助或双边援助：欧洲发展基金的情况

从捐助国的观点看，协调援助或联合援助既有利，又有弊。欧洲联盟（欧盟）内最近的发展情况反映了它们的某些观点。欧盟成员国在继续实施国家官方发展援助方案的同时，还增加了对欧盟委员会分别管理的方案的捐助，特别是通过定期补充的——和预算外的——欧洲开发基金提供的援助。设立欧洲发展资金，是为了向非洲、加勒比和太平洋国家提供基金，这些国家有不少是欧洲国家前殖民地，它们通过一系列《洛美公约》及其先行文件，与欧盟建立了联系。这些公约确保至少就非洲、加勒比和太平洋国家而言，采取共同的外援政策。

共同体援助方案的共同基金在一定程度上协调了同非洲有密切关系的国家如法国和比利时，在某种程度上还有意大利采取的“区域性”援助方法，甚至协调了法国、荷兰和大不列颠及北爱尔兰联合王国的更具“全球性”的方法。[25] 因此，撒哈拉以南非洲地区在比如德国外援总额中所占的份额从1970－1971年（第一项《洛美条约》签署前）的16%增加到1980年代和1990年代的25%以上。但即使如此，各种力量仍正在施加影响，致使许多成员国对共同体援助非加太国家的程序（通常条件很低）、份额和数量表示怀疑。

1990年代，向非加太国家转移更多援助资金的兴趣日益加强，其原因一方面与欧盟东侧和地中海一侧的经济和政治需要有关，另一方面则与《马斯特里赫特条约》有关，该条约要求制订共同的外交政策和发展合作的共同政策。[26] 此外，欧盟各国愿协助某些拉丁美洲国家反对毒品贩运，并设法与亚洲和拉丁美洲新兴市场建立密切联系。此外，近年来欧盟委员会（及成员国）预算支助的一个重要援助方面，是支

---

[25] 见Enzo·R. Grilli：《欧洲共同体和发展中国家》，（联合王国，剑桥，剑桥大学出版社，1993年），第十二章。

[26] 见Adrian·Hewitt，“欧洲联盟：没有危机的基本变化”，载于Adrian·Hewitt编：《外援危机或转型》，（伦敦，海外开发研究所；哥伦比亚特区华盛顿），海外开发理事会；渥太华，南北研究所，1994年），第19－24页。

持民主化进程，提供技术援助和资助，以协助举行选举，改善司法制度，并进行其他形式的体制建设。

援助政策的紧张状况已发展到十分严重的地步，这项政策是《洛美条约》中期审查及欧盟内部补充和支助欧洲发展基金谈判的一部分。1995 年 2 月，当时任欧盟主席的法国和欧盟委员会建议把向目前的欧洲发展基金认捐的基金数额从计划持续到 1998 年的 110 亿欧洲货币单位增至持续到 2000 年的 140 多亿欧洲货币单位。考虑到截至 1995 年 1 月 1 日欧盟又增加了 3 个新成员国而且为了调整通货膨胀，还建议扩大欧洲发展基金。

联合王国表示反对，因为这样，它的援助预算将会有 40％左右处于欧盟控制之下，而不是处于它的双边方案之下。它宣布将从 1998 年起把它向欧洲发展基金提供的捐助削减 10％。[27] 德国也表示希望对它向洛美基金提供的捐助提出一个最高限额，并拒绝接受调整通货膨胀方案。在 4 月下旬时，谈判仍陷于僵局。

总之，即使联合援助方案能够产生效率，也会削弱国家对受援国数目、援助额度和援助目的的控制，而捐助国政府似乎越来越不愿意放弃这种控制。除失去利用援助作为外交政策工具的机会以外，捐助国之间在应如何最佳利用援助来促进发展的问题上也存在重要分歧。由于援助预算总额紧缩，未来使用有限资金的竞争已变得尖锐了。从国际对待减轻低收入国家债务中也可以看到这一点。

援助和减轻债务

部分官方发展援助采取的形式是一般预算支助或国际收支融资，也就是对资金如何使用不加限制（但取得资金的政策条件十分苛刻）。其他援助需要限制性更强的转移，但也可用于几乎任何目的。就是说，作为一般建议，一国政府向另一国政府的资金转移是“可替代的”。例如，如果一国政府本身用于教育的开支有减少，而且当

---

[27] 英国双边援助方案的紧缩过去一直是联合王国发展援助委员会援助审查的焦点，原因是英国在近 10 年来的实际援助总额停滞不前和多边义务不断增多（见发展援助委员会，《联合王国》，发展合作审查丛书，第 1 号，（巴黎，经合发组织，1994 年），第一章。

地腾出的资金被用来偿还债务本息，给予该国政府用于支持教育的官方发展援助资金就可用来还债。因此，即使捐助国将其援助方案集中用于特定的社会和经济部门，也不能无视受援国的宏观经济和财政状况以及迫使其作出资金补偿转移的情况。

换言之，捐助国认为有必要密切注意低收入受援国的债务情况以及这类债务对预算和国际收支的影响，在某种情况下，捐助国明确表示帮助受援国偿还外债，当某些国家欠有多边金融机构的债务，并设法与国际社会合作解决这个问题时尤其如此。[28] 在其他情况下，在要求降低预算赤字和偿还债务的巨大压力下，援助流量的增加似乎已有助于通过可替代性机制协助偿还债务。

在这种情况下，捐助国可以理解地会关心以下情况，即债务困难，特别是严重负债的低收入国家的债务困难很难解决。例如，世界银行估计，1994 年底，仅利息拖欠一项就达这些国家总债务的 10%，从 1990 年代以来该部分每年都在增长。[29] 捐助国还充分认识到，捐助国政府及多边机构是低收入国家最大的债权人，因此，靠援助资助的还债付息，有很大一部分只不过退还给了捐助国国库和多边机构。因此，1989 年至 1993 年期间，捐助国政府免除了原来作为官方发展援助贷款发放的贷款约 60 亿美元，其中大部分是向撒哈拉以南非洲地区提供的贷款，1990 年到 1993 年期间捐助国政府还注销了这些国家的非减让性债务约 80 亿美元。[30]

但即使采取了上述免债措施，来自国际社会的减让性资金流量一般都不足以弥补财政缺口。不偿还官方出口信贷款项和拖欠捐助国的其他官方债务的情况多有发生。每项债务拖欠的处理都是在巴黎俱乐部机制下进行的。开始，巴黎俱乐部只负责重订偿还债务日期，并收取未清余额的商业利率。一些国家已无偿还能力，而且许多

---

[28] 关于援助圭亚那和赞比亚的方案，参看《1991 年世界经济概览》，联合国出版物，出售品编号：E.91.II.C.1），第七章，题为“关于欠多边债权人债务的政策”的一节。

[29] 利息加本金拖欠款占 1994 年债务的 30%（世界银行：《1994－1995 年世界债务表，发展中国家的对外财务》，第一卷，（哥伦比亚特区华盛顿，1994 年 12 月），第 220 页）。

[30] 见同上，第 41－42 页。

低收入国家的债务数额已超出所能偿还的限度，对这一点，巴黎俱乐部比私人银行债权人认识得还要慢。[31] 但到1990年代，越来越多的定期归还债务已被注销。

1995年，巴黎俱乐部开始实施一套最具减让性的债务调整条件，包括将已覆盖的债务还本付息额降低67%的选择。1994年七大工业化国家首脑会议决定缓解收入低、债务重的国家还债负担。根据以这次会议命名的“那不勒斯条件”，债权国也可决定在某种情况下，将非减让性债务额降低67%，尽管如此，在1995年第一季度根据那不勒斯条件的巴黎俱乐部协议中，只有一个（乌干达）体现减少债务数额的选择。[32]

需要大大削减收入低、债务重的国家双边官方（及私人）债务，原因之一是所欠多边机构的债务不在要求减少债务和偿债的范围之内。有人认为，对这些贷款进行任何调整，都会降低那些多边机构本身的信誉，并使所有发展中国家受到惩罚，因为它们会因此而支付更高的利息。然而，人们越来越认识到，即使制订了最有利的债务调整条件，部分最穷、债务最多的国家也还是完全不能偿还对多边金融机构所欠的所有债务。

虽然金融机构没有制订重新安排偿债期或注销其贷款的规定，但它们已开始间接地重新提供资金；例如，根据高度减让条件提供的新的国际收支贷款，有助于为偿还非减让性的旧贷款提供资金。此外，针对那些过去曾从世界银行非减让性窗口借贷，现在仅有资格从该银行国际开发协会借贷减让性贷款的国家，国际开发协会设立了一个“第五方面”特别贷款方案。它按在国际开发协会方案下的国家应付世界银行非减让性贷款利息债务的比例，向其提供补充性贷款。因为国际开发协会的贷款具有高度减让性，这就有效地补贴了原来的利息付款，而不必正式调整世界银行贷款。

---

[31] 见秘书长关于外债危机与发展题为“国际债务战略的最新经验”的报告（A/47/396），1992年9月10日，第61—75段。

[32] 这被认为是一种“出口选择”，要求各债权国达成协议提供选择机会，并有一项谅解：有关国家不再要求对其所剩余的债务给予巴黎俱乐部的待遇，其剩余债务应按商业利率重订偿还日期，分23年还清，有6年的宽限期（根据贸发会议通告，1995年4月28日）。

许多人认为，虽然这些方法有助于减轻多边还本付息的负担，但仍需要另外一些办法加以补充。1994 年 9 月 27 日，英国财政大臣肯尼思·克拉克先生在马耳他瓦莱塔举行的英联邦财政部长会议上发言时，提出了降低偿还拖欠货币基金组织、世界银行和地区开发银行贷款费用的补充办法。最具体的建议涉及对货币基金组织所欠的债务。

目前，货币基金组织通过加强结构调整融资，按减让性条件向低收入国家提供贷款。贷款原定期限为 10 年，在 5 年半以后才开始偿还。按照货币基金组织/世界银行的“政策纲领文件”安排，可以在 3 年期间拨付。年利率仅为 0.5%。克拉克先生建议成立一个“新的加强结构调整融资窗口”，进一步延长贷款期限和宽限期，新贷款可在货币基金组织方案延长期限后向收入低、债务重的发展中国家提供。在资格标准中列入时间因素的一个原因是，借款方应首先建立一个积极的改革情况记录。另个一原因是，经过实施一系列基金方案，会产生重大的还债义务。

这个建议要求采取两种供资形式。首先，同其他扩大结构调整融资提供的资金一样，有关的债权国会向货币基金组织贷出将由“窗口”发放的贷款总值，同时收回贷款的非减让性利息。其次，捐助国向加强结构调整融资提供补贴，使它能够收取低利率；但英国这个建议承认援助预算严重紧缩的情况，因此提出要分阶段出售货币基金组织的少量黄金储备。利润（每盎司黄金 35 个特别提款权的资本收益）可存入新的信托基金，新的信托基金又可以对国际金融证券进行投资。信托基金的收入将用于支付扩大结构调整融资贷款的利息补贴。

最后，重要的并不是这个建议的细节，而是一个主要捐助国已经认识到某些国家的多边债务还本付息的困难，该捐助国的“援助疲劳症”是议员们的生活现实（至少就相对于人道主义援助的经济援助而言）。目前，布雷顿森林机构正在讨论这个建议，对这个建议的兴趣似乎正在增加。

“托宾税”解决不了资金供应的问题

近年来捐助国的援助预算高度紧缩，一些分析家已寻求通过国际自动征税机制，寻找到国际合作的其他供资来源。但很难相信，不同意通过预算为国际合作提供资金的国家议会会同意转让可能的征税权力，能否以低的行政费用收集某些拟议税收这

一点也不明确。这类收入措施中这项最主要的建议（即“托宾税”）所遇到的困难，很能说明上述困难。

对外汇交易吸取托宾税的建议旨在“遏制”这种交易市场，并阻止投机活动，但15年来，这项税收一直被忽视，直到最近，才作为国际性筹资的潜在机制重新提出。[33] 人们对这项建议是否有效一直有争议，但它能否解决今日多边供资的重要问题确实值得怀疑。詹姆斯·托宾教授主张对所有主要外汇市场的一切现货即期外汇买卖征收统一的从价交易税，托宾认为，这项税收额要小——比如1%，但因这项税收先是在资金流出时支付一次，而后在不久后资金流回本国时再支付一次，因此本可大大提高从投机交易中获利所必须的汇率的改变。

这项建议之所以被提出，是因为投机者对金融政策和汇率政策间正出现的不连贯性作出了越来越多的反映，并强行使钉住的汇率贬值。托宾教授的本意不是要取代主要货币国家较为连贯的决策，而只是要在投机者介入前就提高潜在的不连贯程度。在这方面，这项建议的目的是要减轻外汇市场波动。这项税收必须是统一的，并应适用于所有外汇市场，以免将生意转入低税或不收税市场。

1978年托宾教授提议此项税收时，这似乎是一项在行政管理上可行的建议，它要求达成一项国际协议，并要求对所有外汇批发交易者发给执照，以确保对所有交易征税。由于这主要是金融市场，因此，多数参加者都已处于监督之下，虽然一些海外中心仍需被纳入协议之中。但这个建议未能在经济职业者中获得广泛支持，因为在理论上也不能肯定它可在制止外汇波动方面发挥有效作用，而它对资源分配产生的扭

---

[33] 这个建议是几个发言人（包括法国前总统）在1995年3月在哥本哈根举行的社会发展问题世界首脑会议上提出的；又见开发计划署：《1994年人力发展报告》（纽约，牛津大学出版社，1994年）第69—70页。原建议发表时为詹姆斯·托宾，“国际金融改革建议”载于《东方经济周刊》，第四卷，第3—4期（1978年7月/10月），第153—159页。

曲影响则是显而易见的。[34]

今天，使上述建议奏效似乎是一项更加困难的任务，在主要工业化国家尤其如此，这主要是由于金融派生市场在发展。现在，外汇投机者根本不需要在实际即期外汇市场进行交易。也应能够对派生交易征税，但这又会额外增加税收管理费用 。此外，即使在1960年代的“太平日子”里，跨国公司仍能在没有明确买卖更多外汇额的情况下进行投机活动，他们采取的方法只是提前或推延其正常的外汇购买时间，并利用当地信贷为付款时间差异融资。各公司仍能利用附属机构内部的交易逃税。

总而言之，今天的外汇市场——至少是主要货币市场——是一系列十分复杂和互相关联的即期与远期货币、以及期货、掉期和其他派生合同市场。可以设想对市场某些部门或所有部门征收一种交易税，虽然这只是一种“有空可钻”的税收、税务局发现一个漏洞，就堵一个，但新的漏洞却层出不穷。此外，无人声称，这种税收能阻止对某种货币进行严重的投机抢购，只是说它会取消对汇率较小变动的投机利润。这种税收是否值得一试？也许不值得。

实际上，托宾税是要扭转因外汇管制方法变化和自由化，而使国际金融交易费用

---

[34] 见 Victor • Argy，“世界经济中宏观经济政策的制订：改革建议”中的论点和参考资料，载于 Jacob A. Frenkel 和 Morris Goldstein 编：《国际金融政策：纪念 Jacques J. polak 论文集》（哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织和荷兰银行，1991年），第373—419页。

1992—1993年欧盟货币不稳定也引起了对此项建议的关注和新的批评。此外，有人提出了一种取代这种税收的有关备选办法。根据这项办法，向外国人扩大国内货币贷款的银行必须在其中央银行保持所增加的无息存款。提出这两个建议的人很清楚这些建议的缺陷，对它们并不积极提倡。（见 Barry Eichengreen James Tobin 和 Charles Woplosz，“遏制国际金融的两个理由”，《经济周刊》第105卷，第428期（1995年1月）第162—172页；关于反对这些建议的理由，见 Peter Garber 和 Mark P. Taylor，“遏制外汇市场：令人质疑的说明”以及 Peter B. Kenen：“资本控制，欧洲货币体系及欧洲经济和货币同盟”，载于同一周刊，第173—180页和第181—192页。

下降的局面。在这方面，这是一种勒由特主张，“在轮子里掺沙子”这个比喻似乎能唤起记忆。然而，这个主张已得到以下建议的响应：应设立或提高证券转让货物税，以减少美国金融市场的变动性。无论如何，这些建议的目的“只是使直接单位交易费用回复到1970年代末期的水平”。[35] 这些建议似乎也反映了以下怀疑：投机活动和整个金融部门对社会的价值一般都低于物质生产，因而不宜鼓励。如果是这样，那么单独突出外汇投机似乎有些武断。

无论如何，要采取一种更简易的办法，同投机活动进行“斗争”——如果投机活动是首要祸端的话——，无须单独突出外汇交易，只须对投机利润征收高于其他利润的税款即可。[36] 例如，在美国，短期资本收益的税率已经高于长期收益的税率。各国政府也能阻止投机活动，方法是不允许从所得收益（如在指明的短期内获得的买卖资产所得收益）中扣除预定活动中的损失，同时对收益征收重税。而且，任何一个国家都可决定对投机活动征收比另一个国家更多的税款。税率无须统一，虽然仍需建立标准的国际协调机制，以同逃税行为进行斗争，并制止对同一收入征收双重税。如果有足够多的国家决定对纳税人世界性合并收益投机征收重税，就可减少投机性流动并增加税收收益。

无论如何，这种所得税不会有助于为国际官方活动自动筹款。但托宾税也决不会产生这种效益。最近对这项建议的关注明显认定外汇交易是国际社会能够提出财政要求的一项活动。但看来，认为外汇市场只是许多金融市场之一似乎更加符合实际，进行外汇交易的国家（及地方）的当局会力求保留该项活动税收所带来的一切收益。这对原来的建议无关紧要，因为重点在于努力抑制投机；实际上，征税收益的使用方法并未引起多大注意，如果引起任何注意的话。

总之，虽然在更自动和更稳定的基础上资助国际合作的做法十分可取，但征收外

---

[35] 见David. Felix，《托宾税建议：背景、问题和前景》，（开发计划署，人力发展报告办公室，1994年），第11页。

[36] 这个主张包括在G. C. Harcourt在“整治投机者，使世界踏上繁荣的道路：一项‘适中的’建议”中提出的那些建议，载于《经济和政治周刊》（孟买），1994年9月17日，第2490—2492页。

汇交易税将是效率低的，并最终是无效益的。而且，公共财政的一个基本原则要求，在使用公款前就有透明度的公众代表的明确考虑。发展合作倡议者要面对的挑战，是要向议会说明各项开支都是必要的。从新的角度看待发展合作，可能有助于这个论点。

采取种新的发展合作模式

1994 年 7 月，在布雷顿森林制度建立 50 周年之际广泛讨论过去和未来的多边合作期间，世界银行发表了一项新的“使命声明”，更好地向全球发展社会解释了它的看法。[37] 它确认，它自己的业务评价部发现许多世界银行资助的业务没有效率（第 16 页）。它还指出，1980 年代世界银行实际贷款额持平，虽然这可归因于若干因素，包括限制某些借贷方信贷价值的扭曲的政策环境和增加其他借贷方接触私人资本的机会，而且地区开发银行也增强了它们在许多国家中的贷款能力（第 14 页）。

世界银行并承诺成为一个新世界的新机构。它将构筑和加强它所起的两种主要作用：金融和咨询方面的作用（第 27 页）。它将专心致力于“五大挑战”：进行经济改革以促进增长和减少贫困；对人民进行投资；保护环境；促进私人部门的发展；使政府调整方针（第 18 页）。它这样做时将遵循“六项指导原则”，即增强其活动的选择性；加强和其他机构的伙伴关系；强调面向客户；增强重成果方针；确保成本效率；维护对金融品格的有力承诺（第 27 页）。

为了在该领域取得更好的结果，就是使各个项目得到充分实施和维持，世界银行也希望能使借贷政府和用户的参与超过过去。这意指所谓的“所有制问题”：如果人们感觉不到自己是一个项目的一部分，他们就不会很好地利用并维护它。正如使命声明所说的，“最终目的必须是使穷国进一步参与制订和实施世界银行资助的项目和方案”（第 29 页）。一项相关的承诺是世界银行提出的新的“面向客户方针”，这个方针“意味着更多听取借贷方和其他有关方面的意见……并向它们学习”（第 29 页）。

世界银行目前正在设法解决的问题的核心似乎是：较成功的发展中国家现在具

---

[37] 《世界银行集团：总结过去、迎接未来》，（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1994 年）。

有更多的筹资选择，而且越来越从向其他地方筹资，而一些不太成功的发展中国家仍无多人希望从私人方面筹资。较成功的国家可将世界银行有关金融和政策咨询的一揽子计划分门别类。正如该银行所说，“许多借贷方也在加速发展自己的分析能力，并已在使用其他发展机构包括官方和非官方机构的资源”（第7页）。

这些考虑——以及发展援助委员会和国家政府的平行考虑—反映了人们要努力战胜向官方发展援助提出的重大挑战。事实是，捐助国对官方发展援助的预算支持已大大削弱，多边开发银行看到它在发展中发挥的作用受到其支持者和盟友的质疑。但目前已经变得脆弱的似乎不是对国际合作本身的支持，而是依据战后援助模式进行的合作。

战后合作模式的实质是，发展中国家缺少资金，而捐助国了解一些受援国所不了解的东西。[38] 捐助国一般是按它所选择、控制和审计的方式提供知识和资金的。今天，一些捐助国问道，如何制订即能有国际金融合作，又为“当地所有”的更有效的办法。但上文第五章所述经济调整经验似乎表明：各个方案和项目也必须是“地方产生”的。问题的核心在于，经过两三个以至更多的十年以后，北方通过官方发展援助方案和项目——包括多边机构的方案和项目——“援助”南方取得发展的模式必须重新深入审查。

因此，可能会提出一种新的模式，按照这一模式，各国政府将财政援助作为商定的国际方案的一部分提供，以促进实现具体的集体目标，不论这种目标是从地球上消灭一种疾病（艾滋病就是一个适当的例子），还是防止环境变暖或大气层臭氧损耗，或是在非洲开展一场新的“绿色革命”（见方框七.2）。

官方发展援助还为技术援助提供资金，从性质上讲，主要是分享经验，而不是向落后国家传授“先进国家”的专门知识。无论是分享实施制止投机性资金流动的政策的经验，还是分享开展促进国际贸易机会信息流通进程的经验，都可能甚至在政治上得人心。在所有这些情况下，官方发展援助模式是通过谈判解决共同认识到的各种问

---

[38] 以下主要依据Cristián · Ossa和Barry · Herman：“论多边发展合作：哈利法克斯首脑会议前夕的观点”（向发展和全球管理研讨会提交的论文，南北研究所和国际发展研究中心，渥太华，1995年5月2日。

题的国家作出的联合努力。即使只有部分国家能够提供资金，所有国家也都可有所贡献，并对问题的解决具有利益。

如果这个观点是正确的，那么随着21世纪的临近，特别是多边发展合作的面貌将会焕然一新。与全球环境融资方法更接近的活动可能会大发展，而传统的多边发展援助将会萎缩，虽然未必会消失，人道主义援助和减让性借贷方案尤其如此。

方框七.2. 在非洲发动绿色革命的时候到了吗？

自1970年代初以来，非洲人均粮食产量一直在下降，尽管自1960年代中期以来，因亚洲和拉丁美洲日益使用新的高产品种，而使水稻和小麦生产大幅度增产，非洲却仍未从绿色革命中得到什么利益。这主要是由于缺乏适合非洲条件的种子，当地研究能力薄弱，而且鼓励采用高产品种的发展支助机制不健全。目前急需进行更多专门适用于非洲条件的研究，这类研究的新资金可以从种质采集财产权的潜在收入中筹集，最近这项财产权被置于联合国粮食及农业组织的保护之下。

缺少适当的改良种子

亚洲绿色革命有可能取得成功，这是因为开发了高产小麦和水稻品种，这些品种对化肥和控水管理反应很好。但这些品种并不十分适合非洲的条件，即气候（如雨量不均）、土壤和植物病虫害。尽管目前非洲全部可耕地只有5%得到灌溉——亚洲灌溉面积为三分之一，但由于技术和经济原因，发展灌溉面积的潜力有限。*自从1960年代初以来，水稻和小麦在粮食总产量中一直仅占6%左右的份

---

* 非洲进行的所有现代化大规模灌溉约有75%在埃及和苏丹，在非洲，进行传统的小规模灌溉的，80%是在马达加斯加、尼日利亚和北非。北部非洲进一步发展灌溉的潜力很小。但有进行小型灌溉计划的虽有限但很重要，而且基本上未被挖掘的潜力（粮农组织，《今后25年的非洲农业》（罗马粮农组织，1981年），附件四，第59—61页）。

额——而在亚洲则占三分之一。[b]

即使那些具备灌溉条件的地方，从亚洲向非洲移植新品种也不可能不受到严重的减产损失。农业技术具有高度的地区适应性；移植要取得成功，就需要地方具有研究和开发农业技术的能力。在非洲，公共和私人研究能力都十分薄弱，缺乏至关重要的整体性，并偏重出口农作物。[c]这也部分说明了在开发其他更适合非洲条件的农作物——无论是在半干旱地区种植的靠雨水灌溉的粗粮，还是在非洲较湿润地区种植的自然农业传统根茎植物——方面没有取得技术突破的原因。东部非洲，特别是肯尼亚和津巴布韦的玉米是农民在很大程度上采用新的杂交种子种出的唯一粮食作物。最近在开发高产木薯方面也取得了一些进展，但尚未被农民更加广泛采用。[d]

肯尼亚和津巴布韦种植玉米的经验表明，当地研究能力的开发产生了效果。玉米杂交品种的开发和采用得益于商业化农业部门，该部门极力主张发展地方研究能力。农业部门还得益于广泛的运输网络，完善的推广和信贷系统以及地方种子工业。实际上，津巴布韦是开发玉米杂交品种的第二个国家，仅次于美国。

在可获得新技术的地方，采用新技术往往很慢

在撒哈拉以南非洲地区，在将先进技术传授给农业社区的同时，还必须传授给低收入农民，特别是小农户。大约有60%的农村人口生活在贫困中，如果短期生计都成问题，农民就会不喜欢风险。在这种情况下，除非新技术一望便知优于传统技术，即价格低廉，产量变动不大，失败的风险较小，否则这种新技术的

---

[b] 水稻种植主要限于埃及和马达加斯加及某些西部非洲国家——这里水稻种植并不十分重要。小麦种植主要限于北部非洲和南非。

[c] Michael·Lipton："农业研究在撒哈拉以南非洲地区发展中的地位"，《世界发展》，第16卷，第10期（1988年10月），第1231—1257页。

[d] David·Wigg，《温和的革命家：农业科学家反饥饿运动一瞥"（……以及被严重忽视的木薯如何发挥作用）》（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1993年）。

采用将是很慢的。但杂交品种需要补充投入，它们不仅产量较高，而且产量变数可能也较高，它们更容易遭受病虫害，也更容易出现干旱。[e]小农户还经常在季节性劳动力紧张的情况下运作，这妨碍采用农忙季节需要增加工作量的新技术。

小农户采用新种子品种的速度缓慢，其中最重要的原因还在于缺乏种子和化肥的可靠运输系统、基础设施、推广服务及其他投入，而且贷款不足。在提供这些项目方面往往歧视小农户。例如，有人指出，马拉维的小农户因贫困、缺少贷款、种子、推广服务和肥料，并因喜好及传统品种加工和储存特点，喜欢种植硬质玉米而不喜欢高产的杂交玉米。[f]

研究适当技术的必要性

根据非洲的粮食情况，应重点研究开发不需要许多外部投入的雨水浇灌农业中抗旱、低风险和低成本的种子品种。这方面，生物技术——包括遗传控制——的潜力是巨大的。生物技术可使种子适应环境而不需要像1960年代和1970年代的绿色革命那样，使环境适应新种子的需要。当时伴随新种子采用而来是灌溉系统的开发和化学用品的使用。利用生物技术，可以开发更能抗旱抗

---

[e] Uma • Lele："东部非洲农业增长的来源"，《世界银行经济评论》，第3卷第1期（1989年1月），第136页；Uma • Lele，"结构调整，农业发展和穷人：从马拉维的经验中吸取的一些教训"，《世界发展》，第18卷第9期（1990年9月），第1215页。

[f] Uma • Lele，"结构调整、农业发展和穷人：从马拉维的经验中吸取的一些教训"，《世界发展》，第18卷第9期（1990年9月），第1207—1219页；Melinda • Smala、Paul • W. Heissey和Howard • D. Leathers，"原种和现代品种玉米：马拉维采用高产品种微观经济学"，《经济发展和文化变化》，第43卷，第2期（1995年1月），第351—368页。关于信贷紧缩的重要性，又见Daul • Mosley，"政策和非洲绿色革命的资本市场制约：1960—91年肯尼亚、马拉维和津巴布韦玉米高粱产量研究报告"，英诺森蒂临时文件，经济政策丛书，第33号（佛罗伦萨，儿童基金会，国际儿童发展中心，）1993年12月）。

病，更少依赖肥料的种子。但迄今为止，即使在集中研究农作物方面进展也十分缓慢，更不要说非洲的粮食作物了。

问题在于如何能使研究转而面向非洲典型的粮食作物和适用于非洲条件的作物。研究场所基本上有三类：大公司、国内和国际的研究中心。非洲多数粮食作物如高粱、小米、木薯、薯蓣和豆类在发达国家是没有人吃也没有人种的，只有少量可供出口。因此，国际上对研究开发非洲典型粮食作物的商业兴趣是很小的。事实上，公共部门必须起某种催化作用。

非洲各国国内本身的研究能力很差，难以发动新的绿色革命。这种能力需要加强，这不仅是为了参与某些新的研究，而且还因为它仍将是因地制宜应用新技术，协助弥合农场产量与试验站产量之间较大差距的关键。[g]

因此，基本研究投向似乎应落在国际农业研究中心（农研中心）网络上。1960和1970年代的绿色革命几乎完全是国际公共研究的产物，特别是国际水稻研究所及国际玉米和小麦研究中心的研究产物。但近年来，国际农研中心的中央网络经费减少，该中心已于1971年纳入国际农业研究小组（农研协商小组）。[h]农研协商小组核心方案经费已从1990年的2.75亿美元下降到1994年的2.15亿美元。1994年的经费实际上只等于1979年的数额，而此后又有6个新增设的农研中心被纳入农研协商小组的保护下。此外，捐助国认可的研究议程与经费开支之

---

[g] 见Michal Lipton，“农业研究在撒哈拉以南非洲地区发展中的地位”，《世界发展》，第16卷，第10期（1988年10月），第1231—1257页。和Donald·L. Pluckett，“科学和农业改造”（哥伦比亚特区华盛顿，国际粮食政策研究所，1993年）。

[h] 农研协商小组是目前支助16个农研中心的非正式捐助国协会。世界银行、开发计划署和粮农组织是农研协商小组的联合赞助者，该小组主席是世界银行的一位官员。农研协商小组由技术咨询委员会协助工作，该委员会在粮农组织设有一个秘书处。16个研究机构中，有4个设在非洲。关于农研协商小组的历史和分析，见Warren·C. Brum，《反饥饿的伙伴：国际农业研究协商小组》（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1986年）。

间的差距正日益扩大。[i]

国际农业研究公共资金的下降，是研究经费向私人部门全面转移的一部分。在生物技术研究方面，这种趋势极端严重，因为该项技术的研究是在一些能调动必要资金的发达国家的大公司集中进行的。[ii]只有大约 10 个发展中国家有能力进行生物技术研究——非洲一个也没有。

即使在私人部门内部，研究活动也越来越集中，部分原因是新的生物技术产品设计和开发成本太高，这促进了公司的合并、接管、合资以及公私关系的扩大。因此，公共机构和大学已把重心进一步转到基础研究上来，这种研究由享有专利权、开发和销售其产品并收取专利权使用费的私人公司提供部分资金。

财产权

农业研究私营化趋势得到促进的部分原因是，专利权和植物栽培权下的智

---

[i] 海外发展研究所："农研协商小组：国际农业研究的前途如何？"海外发展研究所简况文件，(1994 年 9 月)。

[ii] 私人部门生物技术研究费用占总开支的三分之二（1985 年约为 40 亿美元）。1990 年，农研协商小组的生物技术预算是 1450 万美元。关于最近农业研究的变化，见 Kerri · Wriont · Platws 和 Micheel · P. Coleison："生物技术和发展中的世界"《金融和发展》，第 29 卷第 1 期（1992 年 3 月），第 34－36 页；"新兴技术的贸易和发展方面及影响：生物技术开发利用情况"，贸发会议秘书处报告（TD/B/c. 6/154，1991 年 3 月 11 日），第二章 A；Dina · L. Umali："公共和私人部门在农业研究中的作用：理论和经验"，世界银行讨论文件，第 176 号（哥伦比亚特区华盛顿，世界银行，1992 年）。

力产权进一步得到保护。这种权利日益将活性物质包括在内。[k]但还存在一种危险。与1960年代绿色革命成果的公开性和广泛传播相反，私人研究要求保密并禁止自由传播知识，另一方面，更广泛地保护智力产权，可鼓励专利权所有人通过按包括专利权使用费在内的价格进行出口，来扩大新产品。

尽管研究产出的财产权日益受到保护，为研究提供自然投入者的权利在任何现行财产权制度下都未得到承认。农业研究所使用的许多原料，即世界种质，在发展中国家或农研中心基因库都可免费获取。有时甚至还出现这样的情况：一些私有公司多年来很少进行农研中心所承担的研究工作，也没有让农民学到什么东西，但它们却申请并获取了专利权。在这种情况下，农民有可能最后要使用产品支付专利权使用费，而这些产品主要是根据他们自己的资源和知识所开发的。[l]

---

[k] 专利权载入《保护工业产权巴黎公约》，植物栽培者权利（或称植物品种国际权利）载入1978年《保护新植物品种国际联盟公约》，该公约于1991年作过修改（见“新兴技术的贸易和发展方面及影响：生物技术开发利用情况”，贸发会议秘书处报告（TD/B/C.6/154），1991年3月11日，第二章A）。《智力产权与贸易有关的与贸易有关的方面协定》，即乌拉圭回合部分协定，要求成员国为植物品种提供保护，虽然在某些问题上产生的分歧继续存在，如关于自然界早已存在的物质。见贸发会议，《乌拉圭回合的成果：初步评估……贸易和发展报告辅助文件，1994年》。（联合国出版物，出售编号：E.94.U.D.287，第八章C.2（a）节和D.3节；粮农组织：“对若干技术、经济和法律方面进行分析，以供第二阶段审议”，植物基因资源委员会，第一次特别会议，罗马，1994年11月7—11日，（CPCR－EXI/94/5/Supp），1994年9月。

[l] 国际农村发展基金会，《保护当地知识：统一两种革新系统》（纽约、开发计划署，1994年）；贸发会议：“乌拉圭回合的成果：初步评估——贸易和发展报告辅助文件，1994年》（联合国出版物，出售品编号：E.14.II.D.28），第八章，第D.4节”；以及José·Esquinas－Alcázar，“农民的权利”，取得专利权研讨会，欧洲议会，布鲁塞尔，1994年3月3—4日。

为了消除这种不均衡状况，有人提出了农民权利的概念，并在粮农组织大会决议中得到160多个国家的赞同。这个概念的目的是奖励农民在保持和改进遗传多样性方面所作的努力，并使农民能够通过植物栽培和其他科学方法，从更好利用植物遗传资源中得到利益。[m] 为此，将成立国际植物遗传资源基金会，以支持实施植物遗传保护、管理和利用方案。在发展中国家尤其如此。根据这些决议，有几个地区应享有特别优先权，包括改进植物栽培和种子生产。但许多与该基金有关的问题需要解决，其中包括资源问题和利益如何转移给农民的问题。[n]

基金的一项资金来源可能是农研中心种质采集财产权的收入。1994年10月农研中心签订了一项协议，把它们所有的基因库（共约50万植物品种，其中大部分是独一无二的样品）均置于粮农组织的管理之下。根据该协议，种质应托付给农研中心保存，以为人类，特别是发展中国家人民造福。农研中心同意不要求享有合法所有权，也不要求享有智力产权权利。样品可以“无限制地”提供。物质转让协议将允许获取收入，但限制接受国获取专利权，这些协议一般都特别涉及种质接受方的初步付款，如果接受方使种质商业化，这还将涉及有关额外付

---

[m] 这一点特别重要，因为农民需要直接给予鼓励，来保护原地（生物品种的自然生境）多样化生物品种，同时他们还用现代高产品种取代传统作物。但农民得不到与其所保护的植物遗传资源有关的租金；而这种租金部分归属植物栽培者和种子公司。

[n] 粮农组织：“第二阶段审议的问题：植物遗传资源的获取和农民的权利”，植物遗传资源委员会第一次特别会议：国际承诺的修改，罗马，1994年12月7—11日；（CPCR—EXI/94/5），1994年9月；和 José Esginas－Alcázar，“农民的权利”，取得专利权研讨会，欧洲议会，布鲁塞尔，1994年3月3—4日。

款的协议。[o]

这样大概每年可为该基金筹措一亿美元。[p]

为非洲绿色革命提供资金

上述发展情况——缺乏对非洲粮食作物的商业兴趣，研究工作集中在几家大公司进行，以及获得种子专利权的可能性日益增加——使人担心非洲可能永远不会发生绿色革命。基因库的收入很可以用来援助农民，方法是把这些收入用来支持研究适合非洲条件的种子品种，并用来协助加强非洲的研究能力。

但是，几年内基因库还不能创造资金，即使在几年后也只能是慢慢增加资金。研究活动目前和将来都需要增加支持力度，因此，目前增强对农业研究的国际公共支持似乎是适当而可取的。在捐助国预算中，甚至是官方发展援助预算的范围内，将较少数额的资金投放到人类一个重要的优先项目领域，将能获得极大的报偿。这笔资金以后至少部分可由基因库的收入取代。

---

[o] 粮农组织："国际移地种质收集网络：国际农业研究中心协议进展报告的增订"，植物基因资源委员会第一次特别会议，罗马，1994 年 11 月 7—11 日（CPGR Ex1/94/Inf. 5/Add. 1，1994 年 11 月；粮农组织，"对若干技术：经济和法律方面进行分析；以供第二阶段审议"，植物基因资源委员会，第一次特别会议，罗马，1994 年 11 月 7—11 日，CPGR—Ex1/94/5 Supp. 7，1994 年 9 月；国际农村发展基金会，《保护当地知识：统一两种革新系统》（纽约，开发计划署，1994 年）。

[p] 据认为，农研中心所掌握的种质给发达国家作物生产带来的总效益每年达 50 亿美元左右。2%的标准专利权使用费每年将达到 1 亿美元，见国际农村发展基金会，《保护当地知识：统一两种革新系统》（纽约，开发计划署，1994 年。

第三部分

经济和社会变革的某些方面

第八章

1990年代出现的主要人口趋势

最近联合国人口预测表明1990年代国际人口动态正在出现三个特别重要的发展趋势。[1] 第一个趋势是这次预测的世界人口增长率低于以前的预测。联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部人口司认为，这表明全球人口长期从高增长率转向低增长率的速度加快了。另一个趋势是艾滋病的蔓延的影响日益加重：这种病在严重受害国家中流行，以致影响这些国家的人口死亡率。据预测，这种影响会随时间而加重，因而会阻碍这些国家人口向低死亡率长期过渡。第三个趋势可能是暂时的，即"东欧"人口增长的急剧下降。[2] 确实，在过去5年中，有几个国家的人口出现实际下降。造成这种后果的原因是，生育率下降，死亡率上升，以及一些人为了摆脱由于激烈的政治变革和正在进行的从中央计划经济向市场经济的过渡造成的不安定状况而外迁。

世界人口增长

世界人口增长率在1990年代前五年显著下降：据估算，在1990－1995年间，世界人口每年的增长率为1.57%，而在过去的15年间的年增长率为1.73%（见表八.1）。目前的增长率是自第二次世界大战以来最低记录。它标志着从1960年代中期到1970年代中期流行的下降趋势的再现。1990年代前5年间增长率的下降，一方面反映了许多以前生育率居高不下的国家的人口增长开始放慢；另一方面则反映了其他一些国家人口增长的持续下降或加速下降，包括那些实行降低生育率政策的国家。

---

[1] 见《世界人口展望：1994年修订本》（联合国出版物，即将出版）。

[2] 就联合国人口估算和预测而言，东欧由处于转型经济的东欧国家和独立国家联合体的欧洲国家组成。

95－78453/7

表八.1. 1950－2045年世界人口规模与增长

时期	每个时期末的人数（10亿）	人口年度变化率（百分比）		
		世界总计	较发达区域*	欠发达区域*
1950－1955	2.75	1.78	1.20	2.05
1960－1965	3.34	1.99	1.10	2.36
1970－1975	4.08	1.96	0.81	2.37
1980－1985	4.85	1.73	0.56	2.09
1990－1995	5.72	1.57	0.40	1.88
2000－2005	6.59	1.37	0.25	1.63
2010－2015	7.47	1.20	0.18	1.41
2020－2025	8.29	1.00	0.10	1.17
2030－2035	9.01	0.78	－0.08	0.92
2040－2045	9.59	0.57	－0.14	0.67

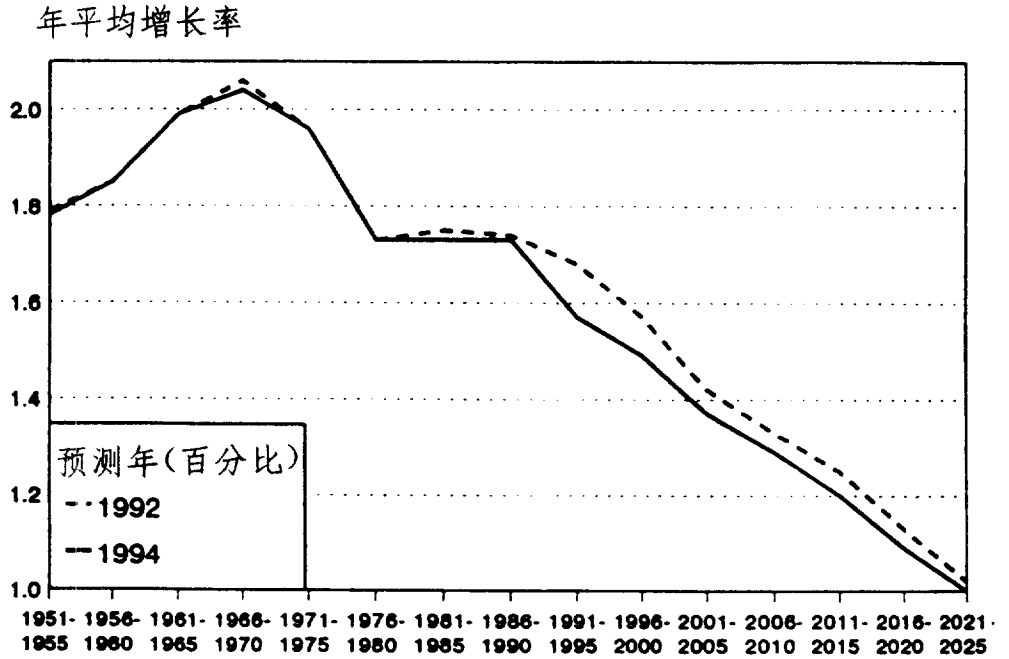
资料来源：《世界人口展望:1994年修订本》(联合国出版物,即将出版),附件表A.1和A.2。

* 见注5。

联合国预测表明,世界人口增长将继续稳步减慢,在2020－2030年间将降至每年1.0%以下。因此,预计世界人口将从估算的1995年的57.2亿增至2025年的82.9亿。世界人口预计在2050年达到近100亿之后仍将继续增长,尽管增长率逐步

放慢。如果仅以每年增长0.5%计算，世界人口在达到上述数目时仍将增长。[3]

图八.1. 1992年和1994年预见的世界人口随时间而增长情况



资料来源： 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部人口司。

目前的预测是对两年前作的预测(以及对历史性人口增长的估算)的下降修订。人们可从图八.1中看到，所作的最大修订是对最近5年期的人口增长率的修订。据预测，以前未预见到的人口增长这样放慢将会延续到将来。因此，现在预测的下一个世纪好几个10年的世界人口增长率都低于在此之前预测的增长率。这一修订涉及几乎所有地域(发达区域和发展中区域)的人口较慢增长，特别是在过去5年中，尤其如此(见表八.2)。不过，至下一个世纪的第一个25年末，该预测的增长率几乎同以前预测的一样。

[3] 然而，如果按照假定的较低的生育率("低生育率变量")计算，世界人口在2040－2050年间将稳定在约80亿人左右。(关于假定生育率的基本条件的细节，见《世界人口展望，1994年修订本》……)。

表八.2. 1992年和1994年预测的世界人口增长率比较

	年均变化率(百分比)			
	(1991-1995)		2021-2025	
	1992修订	1994修订	1992修订	1994修订
世界总计	1.68	1.57	1.02	1.00
较发达区域	0.54	0.40	0.23	0.10
欠发达区域,其中	2.01	1.88	1.18	1.17
非洲	2.93	2.81	2.15	2.08
亚洲	1.85	1.70	0.92	0.93
拉丁美洲及加勒比地区	1.79	1.84	0.90	0.96

资料来源: 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部人口司资料。

说明:在两次预测工作中,国家分类稍有不同:在1994年的修订中,独立国家联合体的亚洲成员国列入亚洲欠发达国家;而在1992年的修订中,它们是前苏联的一部分,因而列入较为发达的区域。另见注5。

总之,这将对世界人口将来的规模具有重大影响。至2050年,预计世界人口将比前一次预测少1.8亿,即2.1%。[4]

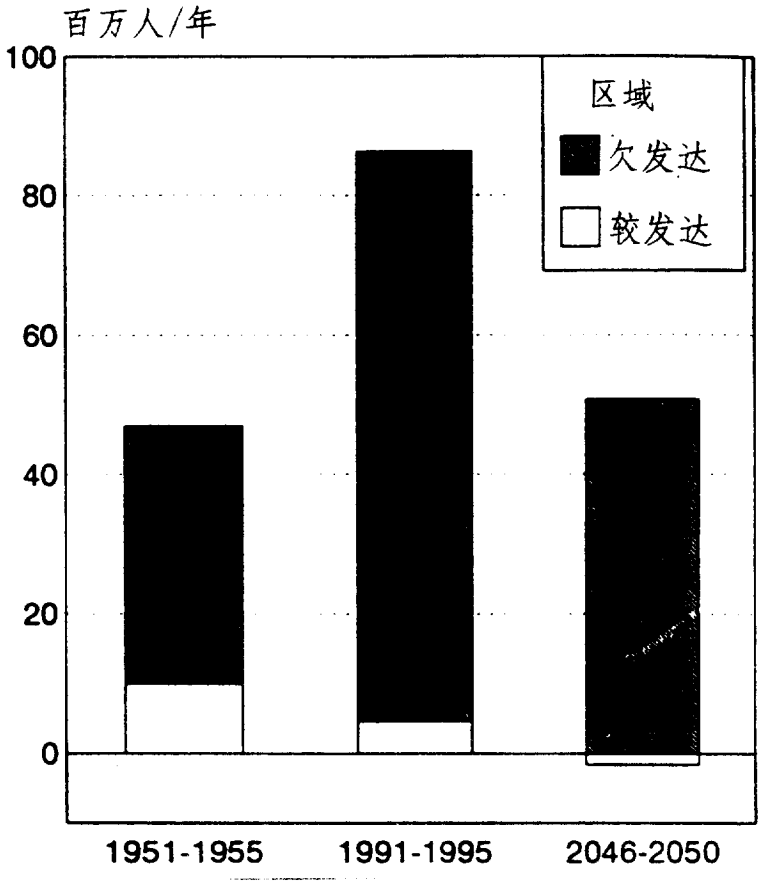
目前的预测同以前的预测都表明,区域间人口增长率差异很大。[5] 虽然较发达

[4] 两次预测都基于中等生育变量。较早一次预测公布于《世界人口展望:1992年修订本》(联合国出版物,出售品编号:E.93.XIII.7)。

[5] 这种把国家按区域分类的办法是联合国秘书处人口司为进行联合国人口估算和预测而使用的。较发达区域包括:北美洲、日本、南欧和西欧(包括塞浦路斯、马耳他及前南斯拉夫),东欧(如注2界定的那样),澳大利亚及新西兰。欠发达区域包括:非洲所有国家、拉丁美洲及加勒比地区和亚洲(不包括日本,但包括独联体的中亚国家、塞浦路斯以及土耳其)。

区域和欠发达区域的人口增长率均随时间而下降，但较发达地区的人口下降相比之下更快一些(见表八.1)。现在，欠发达区域的人口增长速度几乎是较发达区域的5倍，也就是：在1990－1995年间，较发达区域每年的增长率是0.4%；而欠发达区域每年则为1.9%(最不发达国家年度增长率为2.8%)。在东欧各国中，在此期间已然很低的人口增长率急剧下降，甚至降到负增长(每年为－0.11%)。

图八.2. 1951－2050年较发达区域和欠发达区域的人口增长



资料来源：《世界人口展望：1994年修订本》(联合国出版物，即将出版)。

自1950年代以来，欠发达区域在世界人口年度增加中所占份额也大幅度增长，以致不同国家类别的人口增长率一直存在差异。尽管1950至1955年间的世界人口年度增长的79%发生在欠发达区域，而1990至1995年间的增长的95%也发生在这些区域(见图八.2)。在2045－2050年间，世界上所有的人口净增长预计将发生在欠发达区域；因为较发达地区的人口预计将以绝对数字下降。

生育率下降

人口动态引起了世界人口增长率减慢，它的重要趋势是世界生育率的进一步下降。在1980－1985年至1990－1995年的十年中，世界生育下降率为13%，即降至每个妇女的生育率为3.1(见表八.3)。

表八.3. 1980－1995年生育率的水平及变化

区域	总生育率（每个妇女生育数）		总生育率变化（百分比）		
	1980－1985	1990－1995	1980－1985到1985－1990	1985－1990到1990－1995	1980－1985到1990－1995
世界总计	3.58	3.10	－5.6	－8.3	－13.4
较发达区域[a]	1.84	1.70	－0.5	－7.1	－7.6
东欧[b]	2.06	1.62	1.5	－22 5	－21.3
较不发达区域[a]	4.15	3.48	－7.7	－9.1	－16.1

资料来源：《世界人口展望：1994年修订本》(联合国出版物，即将出版)，附件表A.18和A.19。

[a] 见注5。

[b] 见注2。

这一下降在生育率仍然较高的欠发达区域更为显著(16%)。在这些区域中，东亚、东南亚各国，特别是中国以及中美洲和南美洲和北非经历的下降最大。在那些生育率下降一直较慢的区域，即在撒哈拉以南非洲、南亚和西亚，一些迹象表明，这一下降还变得范围更广和更持久。撒哈拉以南非洲的一些国家看来已开始转向降低生育率，这些国家包括马达加斯加、卢旺达、坦桑尼亚联合共和国、纳米比亚、南非和毛里

塔尼亚。在诸如冈比亚、赞比亚和津巴布韦之类的其他国家中的生育率下降已经加速，而在那些已有文件证明生育率下降的国家，诸如肯尼亚和博茨瓦纳，降低生育率的趋势仍在继续。在西亚和南亚，伊朗伊斯兰共和国正在经历一场生育率迅速转变；而印度和尼泊尔仍在保持过去的生育率下降趋势，孟加拉国的这一趋势则在加速发展。

造成这种下降的最重要因素是避孕药物的更加广泛使用。结婚年龄增大也帮助了一些国家降低生育率。此外，这些变化还是人口政策和保健政策以及加强妇女教育和社会及经济发展的其他方面的结果。

在较发达的区域，东欧和南欧的生育率下降趋势最为显著。在南欧，生育率的下降是一种长期趋势的继续，但阿尔巴尼亚和前南斯拉夫例外。与此截然不同的是，东欧的这一下降趋势可与1980年代末期开始的政治和社会-经济变革直接有关（见下文）。

艾滋病和死亡率

在绝大多数国家中，死亡率长期持续下降，据估算，全世界的平均预期寿命在1990－1995年间是64岁以上，比1985－1990年增加了近一岁半。然而，在撒哈拉以南非洲的许多国家中，这一趋势由于艾滋病的影响日益增大而减弱。在无艾滋病的情况下，本可期望迅速增加人们的寿命，直到下世纪初；但艾滋病日益增大的影响预计会导致平均寿命的停滞甚至下降。这会使这些国家同其他欠发达和比较发达国家之间的寿命差距不断扩大。据估算，在15个受艾滋病影响最严重的国家[6]中，死于艾滋病的人数使人口的预期寿命比1990－1995年的预期水平减少3岁。在由于艾滋病的影响减少了近8岁的情况下，目前的预期寿命只有50岁，而且预测这个水平将保持到2005年。相比之下，所有欠发达国家人口的平均寿命可望从1995年的62岁增至2005年的65岁。

---

[6] 这些国家是：贝宁、布基纳法索、布隆迪、中非共和国、刚果、科特迪瓦、肯尼亚、马拉维、莫桑比克、卢旺达、乌干达、坦桑尼亚联合共和国、扎伊尔、赞比亚和津巴布韦。

艾滋病造成的死亡人数不断增加，这将阻碍这些国家人口规模的增长，尽管这种增长仍将是正增长。1995 年，它们的人口是 2.21 亿，比在无艾滋病情况下约减少 200 万即 1%的人口（见表八.4）。至 2005 年，它们的人口预测为 2.92 亿，比在无艾滋病情况下的预测数约少 1200 万即近 4%。而且，受到艾滋病影响最严重的国家——乌干达、赞比亚和津巴布韦——的人口将比在无艾滋病的情况下的人口预测数少 6%至 7%。

表八.4. 1985－2005 年为撒哈拉以南非洲国家预测的有艾滋病和无艾滋病的人口规模

（以千人计）

	1985	1990	1995	2000	2005
15 个撒哈拉以南非洲国家					
有艾滋病	161,657	189,447	221,225	254,630	291,791
无艾滋病	161,661	189,758	223,383	260,833	303,397
百分比差异	——	-0.2	-1.0	-2.4	-3.8
乌干达、赞比亚和津巴布韦总计					
有艾滋病	30,366	36,003	42,013	47,886	54,180
无艾滋病	30,367	36,117	42,760	49,946	57,928
百分比差异	——	-0.3	-1.7	-4.1	-6.5

资料来源：《世界人口展望：1994 年修订本》（联合国出版物，即将出版），第四章。

转型经济国家状况

东欧各国的政治和经济转变对于该区域的人口动态，包括生育、死亡以及跨国迁徙具有深刻的影响。首先，生育率急剧下降。从 1980 年代的前 5 年至后 5 年，生育率

实际上无变化。相比之下，1990－1995 年间的生育率比 1985－1990 年间低 23%。因为最初生育率水平低，该区域除摩尔多瓦以外的所有国家目前的总生育率均低于更新水平(每位妇女约 2 个子女)。这种急剧下降在该区域的国家[7]中广泛存在。

生育率下降的同时，死亡率上升了。平均预期寿命在 1985－1990 年和 1990－1995 年间下降。这种恶化只出现在男性的平均寿命方面，因为女性平均寿命略有提高。尽管男性平均寿命由于死于心血管疾病的人数增多而在 1980 年代初期开始下降，但其他器质性疾病和传染性疾病及外部原因(诸如事故和自杀)导致的死亡率又于 1990 年代初期上升。

该区域的跨国迁徙的增加也很显著，因为东欧的前计划经济国家和前苏联的继承国家放宽了它们的出国政策，而民族冲突又使人口的国际流动加剧。迁出东欧各国(不包括独联体国家)的净迁出人口从 1985－1990 年的 70 万人猛增至 1990－1995 年的 85 万人，其中大多数人去西欧。前苏联的欧洲继承国家的迁徙人口大幅度增长，其中有迁出拉脱维亚、立陶宛和爱沙尼亚的净迁出人口，也有迁入俄罗斯联邦和乌克兰的净迁入人口。从前国家集团迁出的人口主要是迁入俄罗斯联邦的俄罗斯少数民族。从俄罗斯联邦和乌克兰迁出的人主要去西欧、以色列和美国；而迁入的人则来自其他继承国家。

独联体的亚洲国家的人口动态也大大受到前苏联解体的影响。然而，人口增长率仍呈强有力的正增长，尽管 1990 年后生育率下降加快，而且自 1985 年以来还有净外迁人口。这是由于最初的生育率水平较高以及寿命继续延长所致。因此，这些国家(除两个国家外)从 1990 至 1995 年的人口年增长率均超过 1%，最高的增长率几乎达到 3%。

---

[7] 爱沙尼亚、拉脱维亚及立陶宛存在类似趋势。为便于人口分析，将这些国家列为“北欧”国家。

第九章

妇女的社会经济地位

本出版物的前身——《世界经济概览》几次评估并分析了妇女的社会经济成就以及她们对经济发展所做的贡献。[1] 随着将于1995年9月在北京举行的第四次妇女问题世界会议：以行动谋求平等、发展与和平的临近，妇女地位以及她们对经济和社会发展所做的贡献成了国际讨论的中心问题。本章着重介绍教育、培训和劳动力市场领域某些重大的事态发展。[2]

教育和培训

教育是妇女获得知识和技能最重要的手段之一，这些知识和技能将使她们能够充分参与发展过程并提高她们本人及其家人的生活水平。尽管取得了一些进展，但男女之间在教育程度上存在的差距仍然很大。

如表九.1所示，在过去的几十年里，所有发展中地区15岁或15岁以上妇女的估计文盲率都下降了。拉丁美洲的女性文盲率降到15%，与男性文盲率之间的差距也相对较小。另一方面，非洲和西亚及南亚的女性文盲率比拉丁美洲要高得多，男女之间这方面的差异仍相当大。

然而，表九.1列示的平均数掩盖了各国、各地区和各年龄组之间的巨大差异。通

---

[1] 见《1989年世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.89.II.C.1，特刊一），《1990年世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.90.II.C.1，特刊A）；和《1991年世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.91.II.C.1），第九章A节。

[2] 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部统计司同联合国秘书处其他部及专门机构合作，就世界妇女当前的社会经济状况编写了一份重要报告，本章利用了该报告中的大量材料，即《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.XVII.2）。

常，一国的总文盲率越高，男女文盲率之间的差异就越大。这一点尤其可以从图九.1中看出来。图九.1中的每一点代表一个国家，离“原点”（零男女文盲率）越远的国家往往离代表男女文盲率相同的“均等线”就越远。

表九.1. 1980年和1995年成人文盲率[a]

（百分比）

	1980		1995[b]	
	女	男	女	男
发达地区[c]	5	2	2	2
撒哈拉以南非洲地区	71	48	53	33
拉丁美洲和加勒比地区	23	18	15	12
北非和西亚[d]	74	45	56	32
东亚、东南亚和大洋洲	42	20	24	9
南亚	76	47	63	37

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》，图表4.1。

[a] 15岁和15岁以上。

[b] 预测数。

[c] 近似数。

[d] 也包括吉布提、毛里塔尼亚和索马里。

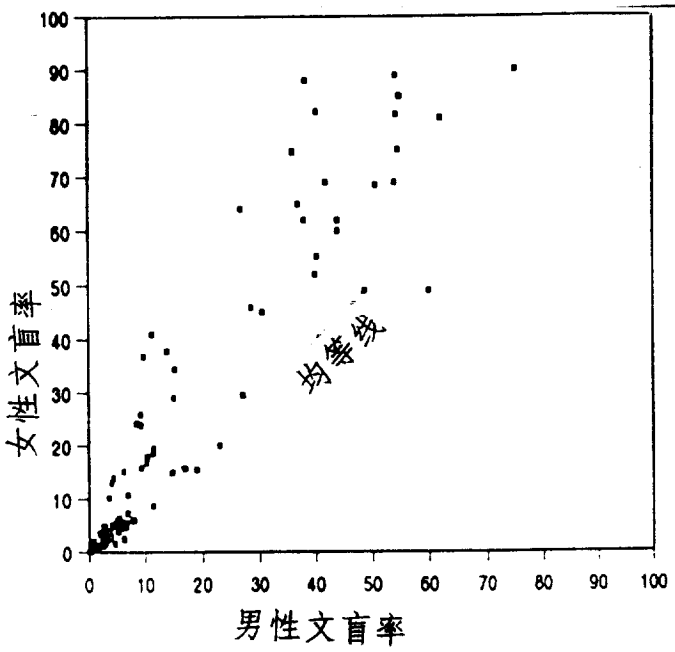
年龄较大妇女的文盲率往往高于年龄较小妇女的文盲率。在一些国家，25岁以上妇女文盲率是15—24岁妇女文盲率的两倍多。妇女年龄较大，差异就越大。然而，如有关可得到适当数据某些国家的图九.2所示，25岁以上妇女的文盲率高的国家，其比较年轻妇女的文盲率也往往大幅度下降，这意味着在向妇女提供受教育的机会方面取得了相当大的进展。尽管如此，在某些国家，比较年轻年龄组妇女的文盲率仍异常高。

城市地区妇女和农村地区妇女之间在获得受教育的机会方面也存在不平等现象，农村地区妇女的文盲率通常要高得多，特别是在低收入和中等收入国家。这些国

家农村地区青年妇女的文盲率往往高于城市地区青年妇女。造成这一差异的主要原因之一就是偏远的农村地区受到中央政府政治上重视的程度相对比较低。由于农村地区的传统和文化态度比城市地区顽固以及存在着对维持生计的农业劳动力的大量需求，所以农村地区妇女在识字方面也处于相对不利的地位。家里让男孩上学，而女孩则需要帮助母亲照顾小孩、采集燃料和担水。

图九.1. 1990年女性文盲率与男性文盲率的对比*

（百分比）



资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），表4。

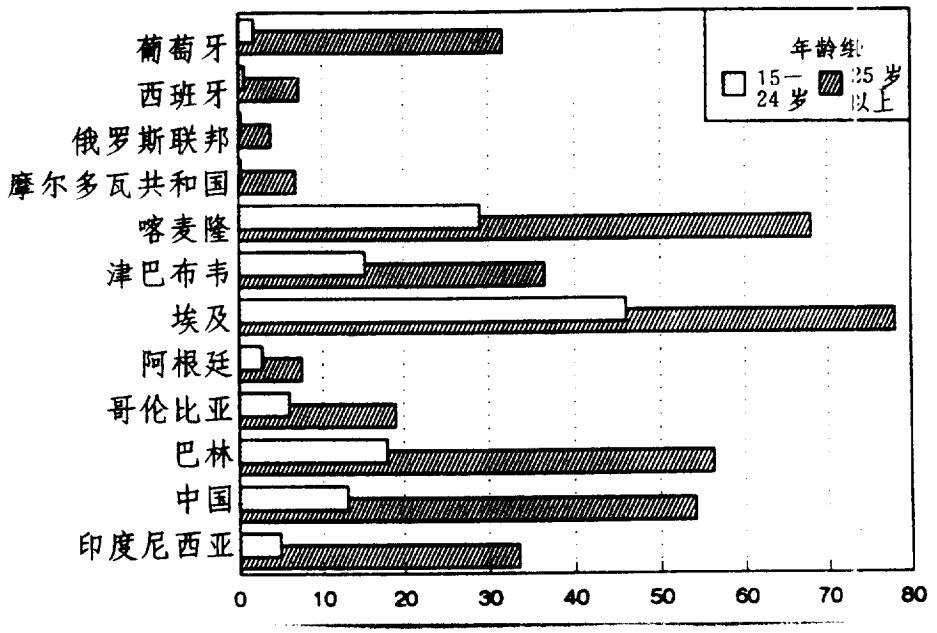
* 15至24岁男女文盲率。

尽管一些地区的女性成人文盲率仍很高，但在增加女孩在中小学的入学人数方面已取得了进展。表九.2列示的小学和中学合计入学率表明，女性中学入学率有所提高。在过去的十年里，大多数发展中地区的女性总入学率都提高了——但大洋洲是例外，而且在许多发展中地区提高的幅度大于男性。拉丁美洲和东亚、东南亚及西亚

的男女入学率与此相似。然而，在南亚，尽管女性入学率增长得比男性快，但它们之间的差距仍很大。

图九.2. 某些国家按年龄组分列的女性文盲率

（百分比）



资料来源：《1995 年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），表 4。

注：大多数国家的数据为 1990 年数据。

尽管取得了进展，但女孩中小学合计入学率比男孩高或与其相等的国家仍然为数有限。1990 年，在可得到数据的 118 个国家中，此类国家达到 43 个，与 1980 年的 37 个相比有所增加（见表九.3）。在好几个国家入学率下降了，因为在过去的十年里，这些国家的经济状况恶化了并且出现了其他不利的情况，致使其入学率出现停

滞或下降现象。

表九.2. 1980年和1990年与每100名学龄人口相对的中小学入学人数

	1980		1990	
	女孩	男孩	女孩	男孩
西欧和其他发达地区	92	92	99	98
东欧	91	92	90	89
北非	50	74	67	82
撒哈拉以南非洲地区	38	52	44	55
拉丁美洲和加勒比地区	77	78	83	81
东亚	86	89	91	92
东南亚	72	77	74	77
南亚	32	55	43	59
西亚	71	82	84	89
大洋洲	61	65	59	66

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表4.5。

妇女接受高等教育的人数也在增加，在某些地区（东欧、西欧以外的发达国家、拉丁美洲和加勒比地区及西亚），1990年她们增加的比率超过男子。然而，在撒哈拉以南非洲地区和南亚，妇女仍远远落后于男子，这从表九.4中就可以看出来。

表九．3.　1980 年和 1990 年女性中小学合计入学率比男性高或与其相等的国家数目

地区/组别	1980	1990	可得到这两年数据的国家总数
发达国家和东欧	17	22	30
非洲	2	3	42
拉丁美洲和加勒比地区	11	12	16
亚洲和太平洋地区	7	11	31
合计	37	48	118

资料来源：《1995 年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E. 95. VII. 2），表 4。

表九．4.　1970 年和 1990 年高等院校入学人数中与每 100 名男子相对的妇女人数

	1970	1990
发达地区		
西欧	52	93
其他发达国家	53	104
东欧	78	103
发展中地区		
北非	24	63
撒哈拉以南非洲	20	34
中美洲	93	103
南美洲	56	100
加勒比地区	69	140
东亚	37	71
东南亚*	45	58
南亚	36	38
西亚	56	113
大洋洲	…	87

资料来源：《1995 年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E. 95. VII. 2），图表 4.10。

* 不包括菲律宾，该国的数字是：1970 年 126，1990 年 143。

工作、劳动力参与率和就业

在过去的25年里，妇女在劳动力中所占的份额多少有所增加，但撒哈拉以南非洲地区除外，在那里这一份额略有下降，即从1970年的39%降到1990年的38%。还有中亚，也略有下降，从1970年的45%降为1990年的44%。这一份额增长最明显的地区是拉丁美洲、加勒比、西欧、南亚和北非（见表九.5）。然而，北非仍是这一份额最低的地区，1990年为21%。

表九.5. 1970年和1990年妇女在成年*劳动力中所占的份额

	1970	1990
发达国家	33	42
东欧	44	47
发展中国家		
北非	9	21
撒哈拉以南非洲	39	38
拉丁美洲	20	34
加勒比地区	32	43
东亚	40	41
东南亚	35	40
南亚	20	35
中亚	45	44
西亚	19	25
大洋洲	31	36

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表5.4A。

* 15岁或15岁以上。

劳动力按性别分类的情况反映在男子和妇女的经济活动参与率之间的差别上，后者的比率一般比前者低。[3] 各地区间男子的经济活动参与率的差异很小，在1990年从东欧的75%到撒哈拉以南非洲地区的87%不等。然而，妇女参与率的差异却要大得多：从北非的21%到东欧的58%不等。之所以出现这种差异在一定程度上是因为对妇女出门工作的文化态度存在着差异，以及在较小程度上是因为有关国家的经济发展程度和有工资就业的可能性各不相同。

在过去的25年里，女性参与率在东欧仍然稳定在57%左右的水平上，在撒哈拉以南非洲地区和东亚有所下降，在所有其他地区都增长了（见表九.3）。在许多地区，1980年代妇女参与率比1970年代增长得快。这可能有三个原因：第一，妇女为户主的住户增加了，因此更加需要她们来供养家庭；第二，男子移民，从而给妇女留下了工作岗位；第三，生育率降低。另一方面，经济停滞和衰退可能是撒哈拉以南非洲地区女性参与率从1970年的57%下降到1990年的53%的原因。

按经济活动种类分列的女性劳动力的分布呈现出与男性劳动力的分布不相同的格局。女性劳动力往往高度集中在一个部门；这方面的例外是东亚，在该地区，女性劳动力在各行业间的分布比较均匀。妇女往往在服务业（发达国家、拉丁美洲和加勒比地区、西亚和大洋洲）或农业（撒哈拉以南非洲地区和中亚）中占主导地位（见表九.7）。工业往往是妇女就业人数最少的部门。另一方面，男性劳动力在工业和运输业中占主导地位。

妇女的职业和男子的职业总是各不相同。妇女经常从事正在失去声望以及因此收入较少的职业，而地位较高的职业中则以男子为主。妇女在行政、管理、运输和生产工作岗位中的占有率过低，而在文书、服务和职等较低的专业和技术工作岗位中则以妇女为主（见表九.8）。

---

[3] 在这个领域存在着严重的计量问题，涉及定义、方法和数据收集。例如，国际劳工组织（劳工组织）指出，女性的经济活动参与率通常无法在国际间进行比较，因为在各国对参与经济活动的人口所下的定义中对无偿劳动者的处理方法不是标准化的（见劳工组织，《劳工统计年鉴》，(1992年，日内瓦)，第3页）。

表九.6. 1970年、1980年和1990年成年女性的经济活动参与率

（百分比）

	1970	1980	1990
发达国家			
西欧	37	42	51
其他地区	40	46	54
东欧	56	56	58
发展中国家			
北非	8	12	21
撒哈拉以南非洲	57	54	53
拉丁美洲	22	25	34
加勒比地区	38	42	49
东亚	57	58	56
东南亚	49	51	54
南亚	25	24	44
中亚	55	56	58
西亚	22	26	30
大洋洲	47	46	48

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表5.4C。

表九.7. 1994年按行业部门分列的男女劳动力的分布情况

（百分比）

	女			男		
	农业	工业	服务业	农业	工业	服务业
发达国家						
西欧	7	20	73	8	44	48
其他地区	5	19	77	6	38	55
东欧	17	35	48	20	45	45
发展中国家						
北非	25	29	46	27	33	40
撒哈拉以南非洲	75	5	20	61	15	23
中美洲	7	19	74	41	23	36
南美洲	10	14	76	27	28	45
加勒比地区	11	12	77	23	28	49
东亚	35	29	36	29	34	37
东南亚	42	16	42	47	19	34
南亚	55	25	20	59	14	27
中亚	33	20	47	34	31	35
西亚	23	15	61	19	33	48
大洋洲	21	13	66	27	29	44

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表5.7。

当妇女试图将其教育程度转化为经济地位的提高时，她们遇到严重障碍。例如，教学职业中出现的趋势就清楚地说明了这一点。在经济发展的早期阶段，男子占据各级教育机构中的大部分职位，但是随着中等和高等教育机构中薪水较高的新职位的产生，他们便升迁，而妇女则担任空出的、报酬较低的职务。教育机构等级越高，妇女担任教师的人数就越少。在发达国家，妇女在全部大学教授中约占四分之一，而她们在全部小学教师中则占75%（见表九.9）。

表九.8. 1990年妇女在主要职业类别中所占的份额

（百分比）

	专业和技术人员及相关工作人员	行政和管理人员	文书和相关工作人员；服务人员	销售人员	生产及相关工作人员；运输设备操作员及工人
发达国家					
西欧	50	18	63	48	16
其他地区	44	32	69	41	22
东欧	56	33	73	66	27
发展中国家					
北非	29	9	22	10	10
撒哈拉以南非洲	36	15	37	52	20
拉丁美洲	49	23	59	47	17
加勒比地区	52	29	62	59	21
东亚	43	11	48	42	30
东南亚	48	17	48	53	21
南亚	32	6	20	8	16
西亚	37	7	29	12	7
大洋洲	41	18	52	53	17

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表5.16。

表九．9.　1990年按所教大中小学分列的女教师

（百分比）

	小学	中学	大学或授予同等学位的教育机构
发达地区	75	51	26
发展中地区			
北非	48	35	23
撒哈拉以南非洲	39	23	15
拉丁美洲和加勒比地区	73	52	32
东亚	67	45	26
东南亚	57	51	31
南亚	34	26	20
西亚	56	45	22
大洋洲	54	40	23

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表4.11。

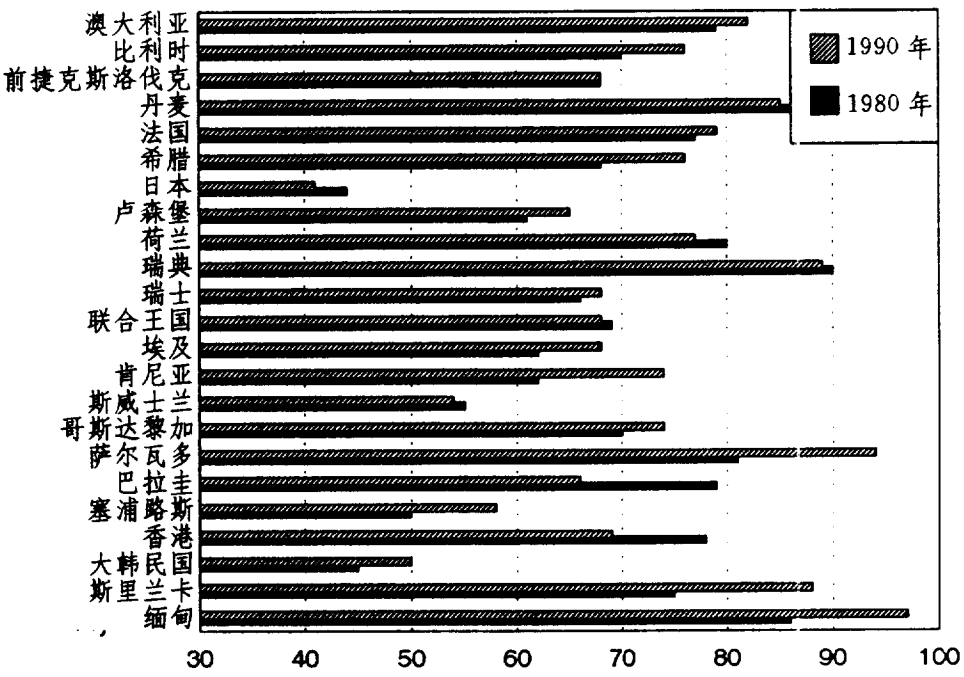
在职业等级制度的高级和低级之间以及在工作类别内部都存在着两性隔离现象。职业隔离涉及诸如技能、责任、报酬、地位和权力等因素。妇女接受教育以便获得担任报酬较高的职务所需相关技能的机会比男子少。以女性为主的职业在报酬、津贴、合同保障和晋升机会方面提供的有利条件少于以男性为主的职业。

在许多国家，过去十年里男女工资的差距缩小了，但它们之间的明显差异仍然存在。例如，在图九．3所列的所有国家里，制造业中妇女的报酬就比男子的低。差异可能很大，日本的情况就是如此，在该国，1990年在制造业中工作的妇女所挣薪资一般只有男子平均薪资的40%。在制造业中工作的妇女往往在为数有限的行业而且通常是劳动密集型的行业（如服装业和食品加工业）中就业。此外，她们经常从事职业地位低的工作：她们当中67%是工人，而只有5%的人担任专业－技术职务。制造

业中不到2%的妇女担任行政－管理职务。[4]

图九.3. 1980年和1990年制造业中妇女工资占男子工资的比例

（百分比）



资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），图表5.20。

造成妇女收入水平较低的另一个重要因素是非全日工作。妇女从事非全日工作的可能性比男子大得多。然而，非全日工作所需的技能和所得的报酬和津贴通常比专职工作少。其他因素包括法律障碍和家庭角色。

---

[4] 《不断变化的全球经济中的妇女：1994年关于妇女作用的世界调查》（联合国出版物，出售品编号：E.95.IV.1），题为“制造业中的妇女”的分节4。

发展中国家劳动力中有相当大一部分从事非正规部门工作。在可得到资料的非洲国家里，三分之一以上的女性非农业劳动力在非正规部门工作，但埃及除外。在一些非洲国家，非正规部门是主要的雇主，吸收了50%以上的女性劳动力。尽管在其他发展中地区非正规部门作为就业来源的相对重要性较小，但这些地区的这一部门仍雇用相当大一部分的非农业劳动力（见表九.10）。除了某些例外，妇女在这一部门的就业人数比男子多，这一事实表明妇女在正规部门找工作有困难。此外，非正规部门提供的收入通常比正规部门低而且更无保障。

表九.10. 某些国家从事非正规部门工作的男女非农业劳动力的比重

（百分比）

国家	年份	女	男
布隆迪	1990	32	21
刚果	1984	57	25
埃及	1986	3	21
冈比亚	1983	62	25
马里	1990	34	45
赞比亚	1986	72	29
巴西	1990	21	19
哥斯达黎加	1984	8	19
洪都拉斯	1990	34	21
牙买加	1988	28	25
墨西哥	1992	15	22
乌拉圭	1985	15	17
委内瑞拉	1992	21	23
印度尼西亚	1985	65	41
伊拉克	1987	5	11
大韩民国	1989	41	48
马来西亚	1986	24	17
卡塔尔	1986	0	1
阿拉伯叙利亚共和国	1991	24	12
土耳其	1985	7	21
斐济	1986	10	15

资料来源：《1995年世界妇女状况：趋势和统计数字》（联合国出版物，出售品编号：E.95.VII.2），表5.2。

第十章

技术、石油输出国组织和原油供应

1986 年石油价格暴跌之后除 1990 年的一段短时间外石油价格一直在每桶 16 至 20 美元之间波动。[1] 然而在过去几年当中，石油价格下跌至每桶 13 至 18 美元。从目前的波动幅度似乎反映了一种使大多数现有石油生产者在今后若干年内依然还有利可图的水平，尽管越来越多的收益仅敷支出的石油生产者、尤其是美利坚合众国的石油生产者有可能被挤出石油市场。减少石油勘探和开发费用，以及一些石油生产国取消管制法令、实行私有化并开放能源市场导致这一新局面的出现。与此同时，石油输出国组织对市场的影响力看来大大减弱，该组织影响石油价格的能力似乎也减少了。尽管如此，石油输出国组织依然是世界石油市场上的一个主要因素，随着世界需求量的增加，它很可能在中期内成为一种日趋增大的因素。

目前世界石油市场的特征

随着各种原油的现货市场和期货市场的扩大，石油价格的行情变化已开始与其他商品价格的变化更趋一致。大多数原油价格趋向于与某些大宗交易基准原油价格保持一致，最明显的价格为布伦特和西得克萨斯中间价。期货交易的广泛发展使石油市场具有更大的透明度，也就是说，石油部门现在可对供求变化作出更加迅速的反应。然而，往往由于交易商急于迅速获利，谣言传闻或投机行为在某种程度上影响了石油交易，有时使基本原则含糊不明。

然而，似乎尽管这种市场的发展在正常时期内造成的短暂不稳定要比前几年多，但它往往却缓解而不是加大大宗供货突然短缺所造成的影响。这一点，譬如，可通过 1990—1991 年海湾战争期间的石油市场情况来加以说明，在入侵的头几个月中，石油价格急剧上涨，可是一旦伊拉克破坏沙特石油设施的能力的不确定性有所减少，油价迅速回落，并在危机中期始终保持在低水平。从那时以来，尽管对伊拉克仍然实行

---

[1] 石油价格指石油输出国组织一组七种原油的平均现货价格。

石油禁运，而前苏联的石油出口量亦减少，石油价格依然保持在低水平上，而且逐年下跌。

许多石油分析家认为，这些事态发展都说明，石油价格现正逐步为市场原则而不是石油输出国组织所左右。实际上，非石油输出国组织的额外石油供应已使各国对石油输出国组织石油的需求量下降。由于不想充当剩余供应商的角色，并且不愿放弃市场份额，石油输出国组织成员国往往继续按照接近于其配额的数量生产石油，这就造成供过于求。随着石油市场对供过于求作出反应，油价开始下跌，岁入开始减少，从而导致石油生产国为达到其收入目标不顾价格下跌而继续生产甚至更多的石油。这就使供过于求的局面更加严重，给价格带来进一步下跌的压力。在这种情况下，只有石油输出国组织大幅度削减石油产量或对其石油的需求量大大增加，价格下跌趋势才会有所改变。

然而，如果一个人的结论是石油输出国组织不再像昔日那样强大有力，那么他就不可能理解目前的石油价格水平实际上是竞争性市场上供求关系的结果。一个真正的竞争市场将会使价格大大低于目前的水平。在竞争性市场中，可耗尽的资源价格是由边际提取成本决定的，按照目前世界产量计算，油价至少应比目前价格低三分之一（见下文关于石油供应量曲线的论述）。因此，尽管石油输出国组织对油价的影响力可能减弱了，但若认为石油输出国组织与世界油价的形成没有关系，那也是不对的。石油输出国组织目前依然是维持高水平价格使它足以在美国这样的相对高成本地区部分取代正在枯竭的储量的唯一力量。[2]

实际上，尤其自 1986 年以来，石油输出国组织在世界石油产量中所占份额不断增大。石油价格下跌，以及创业已久的石油生产国的储量基数已达到饱和和枯竭状态，均促使石油产量下降，美国的情况尤其如此。另外，由于投资减少和石油设施维修不善，自 1988 年以来，俄罗斯联邦的石油产量每天减少 500 万桶。产量的这种减少大于世界任何一国（沙特阿拉伯和美国除外）的总产量。这部分产量的减少，加上美国的石油产量下降，大大抵消了北海和许多非石油输出国组织发展中国家明显增

---

[2] 见 John Lichtblau，“预测石油趋势：反射镜或望远镜”，在第九次亚太石油会议（APPEC’93）上提交的论文，新加坡，1993 年 9 月 13 日。

加的产量，这些国家主要有哥伦比亚、马来西亚、阿曼、阿拉伯叙利亚共和国和也门。因此，直至1993年非石油输出国组织的总产量虽略有下降，但却平稳。

然而，1994年非石油输出国组织的石油供应总量增加了，预计在本十年剩下几年中仍将继续增长。原苏联各国的石油产量依然十分不稳定，在1990年代后半期经济复苏之前很可能还将继续下降。与此形成对比的是，北海和加拿大的石油产量在今后几年中可能继续上升。墨西哥和中国的产量也可能增长，但增长幅度将取决于对扩大新的生产能力的投资规模。阿根廷、巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔、阿曼、巴布亚新几内亚、阿拉伯叙利亚共和国、越南和也门的石油产量也将继续增长，而其他许多非洲国家的石油产量将取决于外国石油公司对其石油勘探与开发的参与程度。

这意味着尽管由于世界石油消费量的增长最终还须由石油输出国组织的储备逐步增加供应量，但一些非石油输出国组织的石油生产国日趋增长的石油供应量亦将满足这一需求。目前，石油输 出国组织的生产能力估计约为3000万桶/日，而到2000年，其生产能力估计为3400万桶/日至4000万桶/日，这取决于储存能力水平。如此大幅度提高生产能力，将需要大量的投资——或许超过400亿美元，[3] 许多石油输出国组织成员国只能通过与外国石油公司投资共同筹措这项资金。然而，鉴于不久前的经验，扩大生产能力不可能与需求增长同时进行，很可能出现供过于求和供不应求的阶段，从而造成价格的不稳定。但中东非常大量和低成本的石油储量无疑将转变成生产能力。

1950年，世界原油储量估计仅为760亿桶。到1979年年底，原油储量增长至6400亿桶，而到1994年底则增长至10000亿桶（见表十.1）。可能增加的储量估计数差别很大，但保守的估计数在5000亿桶至10000亿桶之间。最重要的是，目前已

---

[3] 如果估计，中东每日增加一桶的能力所需要的平均投资额约为4000美元，那么每天增加1000万桶的生产能力将需要总额为400亿美元的投资。应当指出的是，在中东每天增加一桶的能力所需要的平均投资估计数从不到1000美元至10,000美元以上。Morris A. Adelman教授相信较低一头的估计数。关于更加详细的说明，参见M. A. Adelman，《石油供应经济学》，马萨诸塞州坎布里奇麻省理工学院出版社，1993年9月。

标明的世界石油储量四分之三以上均在石油输出国组织成员国，大约三分之二在五个中东国家：伊朗伊斯兰共和国、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国。而后几个国家由于生产成本最低而受惠更大。按现有生产水平计算，储量与产量的比率即通常用以估计储量预期寿命的指数，石油输出国组织为84年，非石油输出国组织国家仅为18年。在中东，储量与产量的比率是97年，而在美国这个比率仅为9.5年。

表十.1. 1979年和1994年世界已探明的石油储量

	1979年年底		1994年年底	
	百万桶	占世界总量的百分比	百万桶	占世界总量的百分比
发达市场经济国家	58 796	9.2	45 880	4.6
转型经济国家	70 000	10.9	59 196	5.9
发展中国家	512 545	79.9	894 685	89.4
石油输出国组织成员国	435 611	67.9	770 249	77.0
科威特	68 530	10.7	96 500	9.7
伊朗伊斯兰共和国	58 000	9.0	89 250	8.9
伊拉克	31 000	4.8	100 000	10.0
沙特阿拉伯	166 480	26.0	261 203	26.1
阿拉伯联合酋长国	29 411	4.6	98 100	9.8
其他	82 190	12.8	125 196	12.5
非石油输出国组织发展中国家	69 930	10.9	124 436	12.4
世界总量*	641 341	100.0	999 761	100.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据1979年12月24日和1994年12月26日的《石油和天然气杂志》。

* 由于四舍五入，总数可能有出入。

技术进步的重要性

近年来，国际石油工业一直保持着很高的利润率，在美国以外的炼油工业的前阶段尤其如此，尽管油价暴跌，依然避免了产量急剧下降。连续保持这种获利能力的关键因素是在石油工业所有部门迅速转让和应用新技术使生产成本下降，效率与生产能力得到提高。技术革新对储量基数和石油生产总成本带来的影响是相当大的。由于技术的进步，人们现在可以更加准确地探明石油的位置，并以前所未有的效率生产石油。革新的工程技术和对地球科学更清楚的认识正在产生几年前甚至几乎无法设想的效益。大的石油公司仍然依赖能够更好地测定油田并更加准确地探明潜在矿床的技术上的重大发现，从而降低新油田的生产成本。

探明石油的成本不断下降

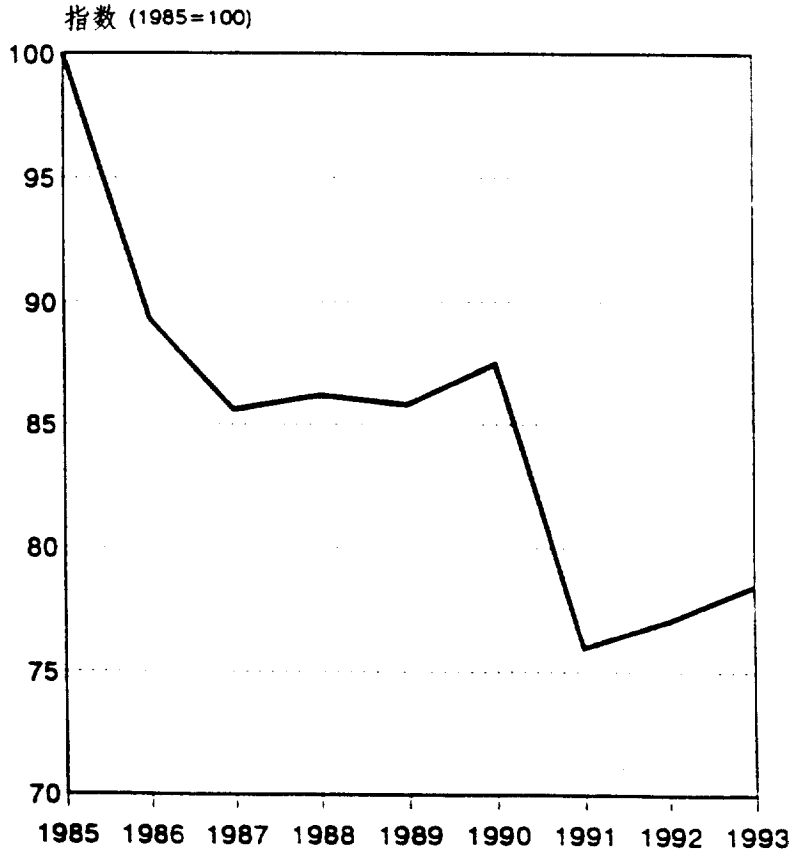
1986 年，石油输出国组织试图重新得到被其他生产国占去的市场份额。结果导致油价下跌一半，因而开始实施一项导致石油工业大幅度降低生产成本的调整方案。从国际范围来看，调整的程度不易衡量，但调整所带来的变化似乎可以通过美国国内油田生产成本的变化过程（如图十.1 所示）得到很好的说明。1986 年油价暴跌，迫使石油生产国不得不重新评价它们的业务并调整今后的位置。实际上，所有目前营业的石油公司都经历了涉及削减费用的艰难的调整时期。在减少的生产成本中，相当大一部分是因石油技术飞速进步导致生产能力提高的结果。费用减少的很大一部分也可归因于减少了产品税和矿区使用费，以及大量减少劳动力，其幅度在 20% 至 40% 之间。譬如，美国石油工业前阶段部门的就业人数在 1985 年至 1992 年期间减少了 40%。[4]

技术的冲击力是相当大的，尤其是在降低勘探和生产成本方面更是如此。虽然自 1861 年打成第一口油井以来，石油技术一直在不断进步，但近几年来，由于计算机

---

[4] Kevin Forbes, Joan Heinkel 和 Ernest Zampelli, “石油和天然气工业前阶段的生产效率”，向美国能源经济学协会和国际能源经济学协会第 16 届北美年会提交的论文，1994 年 11 月 6 日至 9 日，得克萨斯州达拉斯。

图十．1.　1985－1993 年美国油田的生产成本



资料来源：美国能源部，“1990 年至 1993 年国内石油和天然气油田设备和生产业务费用和指数”（哥伦比亚特区华盛顿，1994 年 7 月）。

的迅速发展，对石油技术的影响尤为明显。国际石油公司的勘探和开发费用均低于 1980 年代初期的水平。与几年前相比，石油公司现在钻探的产油井数量也减少了。然而，许多公司却还在设法保持、甚至改善其石油储备状况。技术进步不仅降低了勘探和开发成本，提高了效率和生产率，而且也导致发现更多的石油。石油公司已将它们活动转向低风险地区的勘探与开发。如上所述，结果是世界石油储量增加了。

近年来使石油工业发生彻底改革的石油工程技术包括：三维（3－D）地震勘测、遥感、水平钻探、小口径钻探、边钻边测量（MWD）、钢绳“张力腿”稳定的半潜式

钻井平台（TLP）、热储模拟和对液体－岩石相互作用的深入了解。这些技术革新大多数在相当一段时间里一直在发展，它们是随着计算机的飞速进步而出现的，没有计算机的发展，许多这些技术进步将无法得以实现。

使石油地质学家得以探明烃矿藏的主要手段是地震勘测。该领域最新的进展包括三维（3－D）地震勘测。三维地震探测、处理和解释技术在减少钻探风险和提高新的石油储量发现率方面的作用十分显著。由于钻探的干井数量减少，总的钻探费用亦随之下降。因此，美国在1986年至1990年期间的石油发现率翻了一番，而在美国以外的其他地方几乎平均增长五倍（见图十·2）。[5,6] 三维地震勘测技术获得和处理大量的地下数据，并提供有关地下蓄层之形成的更清楚的看法和更详尽的说明。

在这股新的技术革新浪潮涌现之前，石油公司一般要在钻探1）口或更多的勘探井之后，才会发现大量的石油。今天，随着三维技术和大功率计算机对所收集的数据处理和解释中的组合应用，勘探风险逐渐被减少到最低限度，因为操作人员在决定钻探地点之前已对地下地质情况有了更好的了解。目前新的勘探区的平均钻探成功率约为1比6（6个勘探井称为“野猫”井）。在北海，平均每打四口井，就可发现大量石油。

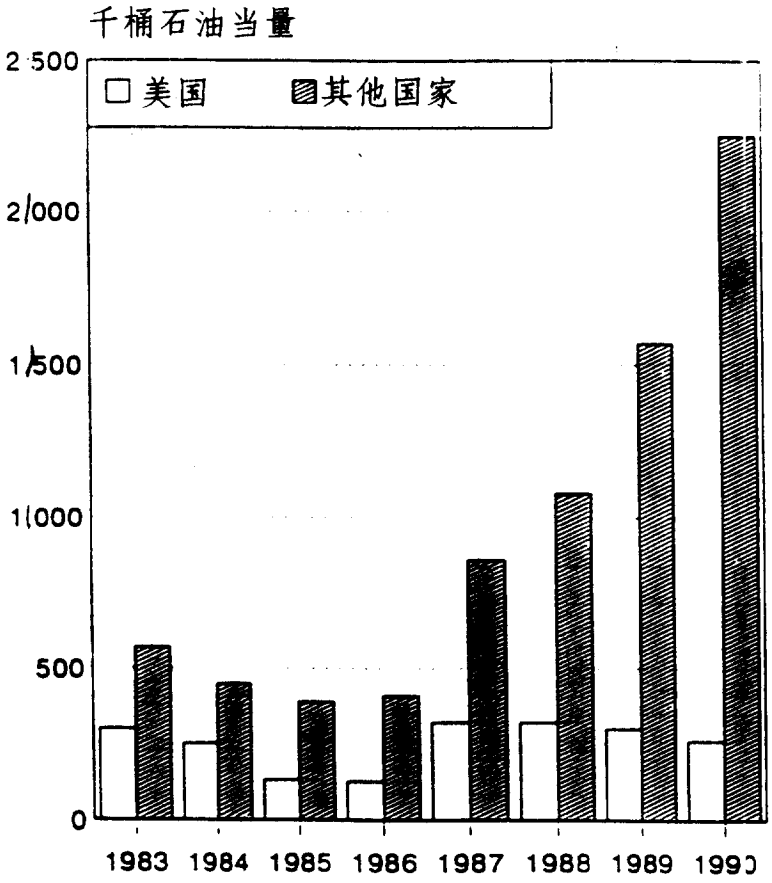
改进的勘探技术使石油公司自1986年以来每钻一口勘探井所发现的石油储量增加一倍还多。水平井还使许多油田的生产成本下降了50%以上。新的勘探技术使

---

[5] 发现率是通常用来说明每个钻探单位发现的石油数量的指数（例如钻探的每英尺出油桶数或每口井的出油桶数）。由于储量增加可能系对已知油田现有储量的更改以及新油田的发现所致，这种指数有时并不能反映、尤其是已探明地区钻探的真实收益。此外，新的石油储量往往在最初发现数年之后才为人们所知道。除美国以外其他地区的发现率的迅速提高（如图十·2所示），在很大程度上反映了一些石油输出国组织国家尤其在1987年后向上修改了现有油田储量，因而使储量增加。

[6] 另见Christopher Ellsworth和Kevin F. Forbes，“在美国近海寻找石油和天然气”，向美国能源经济学协会和国际能源经济学协会第16届北美年会提交的论文，1994年11月6日至9日，得克萨斯州达拉斯。

图十．2.　1983－1990 年每口新井增加的石油储量



资料来源：Jeffrey A. Schmidt，“费用调整：1990 年代的挑战”，《石油和天然气杂志》，1991 年 11 月 18 日。

地震探测费用由 1970 年每公里 900 多美元下降到 1990 年每公里不足 200 美元。[7] 更先进的钻探技术使石油公司能够将平均钻探率由 1985 年的每套设备每天 42 米 (m/d/rig) 提高到 1990 年的 100 米以上。[8] 三维模拟和水平钻探的组合运用，使勘

[7] 根据施卢姆贝格有限公司的估计数（见第 13 次世界石油会议，第 2 号报告”，《石油和天然气杂志》，1991 年 11 月 4 日，第 24 页）。

[8] 根据英国石油公司的估计数（见“第 13 次世界石油会议，第 2 号报告”，《石油和天然气杂志》，1991 年 11 月 4 日，第 24 页）。

探井的数量减少，但勘探质量却未受到影响。技术也帮助石油公司延长了老油田的预期寿命，并从一度被认为无油的地区和被看成无开采价值的少油层开采石油。

其结果之一是十年前就曾预计逐步下降的北海石油产量现在却达到创纪录的高产水平。在北海，开发一个油田的平均资本费用在过去的10年中几乎下降了三分之一。因此，许多在十年前还被认为无开发价值的油田，现在正在每桶不足10美元的油价基础上正在得到开发。减少税收也有助于许多项目恢复其盈利性。挪威的情况最为明显，在这十年里其石油产量几乎增长了四倍。

大石油公司活动重点的改变

持续的盈利和生产率的提高不仅是由于技术进步和减少劳动力的结果，而且也是改善管理和商业惯例的结果。在一个历来多变的市场上，大多数成功的石油公司都减少了官僚主义并精简管理机构。许多公司还停止了业务或合并。[9]

若干石油公司也放弃了非核心资产并将重点放到基本的——即与石油有关的活动上，在这些活动中，它们由于已有的基础结构和技术知识而具有竞争优势。[10] 这一战略与1970年代和1980年代初期的战略截然不同，那时，许多大的国际石油公司都获得非石油资产并使它们的业务和活动多样化。

与此同时，石油公司开始越来越多地依靠其内部组织之间及同世界石油市场上主要参与者的合作。今天，这种管理趋势是为了越来越多地利用多学科的协同作业，并强调在没有不必要的官僚机构干预的情况下实现业绩目标和创造价值。许多石油公司同承包商和服务公司建立更为密切的关系，以通过新的承包和管理安排来降低成本。有些公司还同其他公司形成了伙伴关系并建立共同服务部门，以分担风险并改善勘探和开发活动的前景。

---

[9] 1991年，美国独立石油协会有8000个会员公司；而在1985年，它有15000个公司。

[10] 例如，在1989到1993年间，英国石油公司出售了40多亿美元价值的非核心资产，其中许多发展范围有限而业务费用很高。

表十·2. 不同地理区域的估计石油生产能力和生产成本

产地	生产成本（每桶美元数）	生产能力（每天百万桶）
中东	少于2	20
中东，非洲，北海，拉丁美洲，亚洲，		
前苏联	2—4	25
北海，非洲，美国，亚洲，加拿大，		
拉丁美洲	4—6	15
美国，加拿大，北海，欧洲，拉丁美洲，		
亚洲	6—8	8
美国，加拿大，亚洲，		
拉丁美洲	8—10	4
美国，加拿大	10—15	2

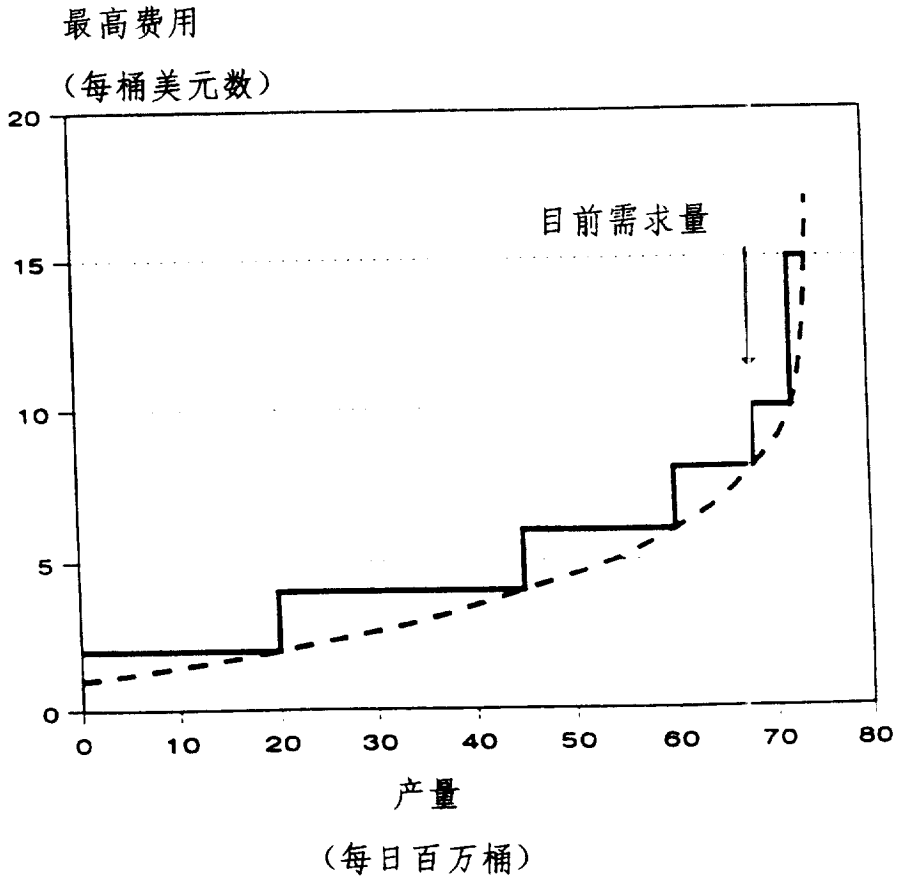
资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据各种工业资料。

世界石油供应量曲线

经济学家的供应量曲线是一种表明所有生产者能以不同价格拿出多少产品供销售的假定解释。可以根据有关世界不同的地区的原油生产能力和边际生产成本的数据为今日世界石油工业绘制这样一条供应量曲线（见表十·2）。它是一个大概的近似值，但图十·3正表明了这样一条石油供应量曲线。关于生产成本的数据只是依据各种工业资料的粗略估计值。它们包括初期的投资支出或发展费用以及目前能力的业务费用。由于关于从发现和开发增加储量的数据很不精确，所以人们很少试图估计真

正的边际费用并且更少试图估算供应量曲线。[11]

图十．3. 世界石油供应量曲线



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

从这一数字得出的主要结论是，即使以今天的价格计算，大量生产石油仍然会有很大的余利。也就是说，按1994年每桶平均价格15.6美元计算，用每桶最多10美元价格的石油就可以满足世界的需求。当然，1994年的石油需求并不仅由最低价格

[11] Michael C. Lynch，“分析并预测石油供应来源的错误和偏向”，向第八届国际能源标准研讨会上提交的论文，佐治亚州亚特兰大，1995年4月3日至5日。

的供应商提供的，因为市场并没运转得那么有效。相反，石油输出国组织拒绝提供足够数量的低价石油，这就使一些成本较高的生产国在油价差不多每桶16美元时仍然可以经营。

如果没有石油输出国组织的产量限制，油价就会跌到每桶10美元，而为满足当前世界石油每日6800万桶的需求所需的产量却不会减少。当然，如果油价跌到这种水平，需求将会增加并且“均衡”产量就会提高。然而，如果需求上升到每日7200万桶，那么增加的供应量的价格就会多达每桶15美元。此外，由于大量利用现有的生产能力，大量中断供应会引起价格急剧上升——考虑到当前产量的供应量曲线的急剧变化——对价格压力的唯一反击措施就是迅速释放应急储备。

技术新领域和未来的石油供应

尽管供应量曲线显示了当前产出的可能性，但人们认为整个的曲线已从其10年前的位置下降并向右移动了。技术的进步还将使该曲线进一步向右移动。

这种移动有几种潜在的原因。近海石油生产就是一个原因。它从1960年代初几乎为零上升到如今几乎占石油产量的三分之一。二十年前，近海石油生产限于不到200米水深的地方。现在，能在大约1000米水深的海下油田生产石油。正在进行的对像墨西哥湾和巴西近海坎普斯湾这样的新边缘地区的开发就是如此。[12] 直到最近，多数的石油钻井平台都被置于一组固定在海床上庞大的混凝土和钢结构的一组设备的顶部。但是在深水（即深度超过1000英尺或300米）使用如此庞大体积和重量的大直径钢柱既不经济在技术上也不可行。近年来，由于海下和浮动生产系统的进步，特别是钢绳“张力腿”稳定的半潜式钻井平台的出现，推动了深水勘探和开发。钢绳“张力腿”稳定的半潜式钻井平台可以停泊在深度超过1000米的水中，开始使各公司能够敢于到越来越深的水中勘探并生产石油。用数根牢牢地固定在海床上的软钢缆将钢绳“张力腿”稳定的半潜式钻井平台像一艘船一样在适当的位置浮动，同

---

[12] 壳牌石油公司目前正在墨西哥湾的奥格尔油田用停泊在水深2900英尺或885米的钢绳“张力腿”稳定的半潜式钻井平台进行生产。在巴西近海彼得罗波拉斯的坎普斯湾巴西国家石油公司正在3130英尺或1024米水深处生产石油。

时让这个钻井平台随着波浪进行有限度的移动。

在不足300米水深的地方，将继续广为使用固定的钻井平台，但在水深超过300米的地方，将大多运用浮动系统和钢绳"张力腿"稳定的半潜式钻井平台。海上技术的进步自1980年代中期以来已帮助巴西将全国石油产量提高了将近三分之一。它也导致在过去几年中北海产量的大幅度增加。深海勘探和开发有可能使一些国家石油产量增多，最明显的有美国、尼日利亚、菲律宾和马来西亚。它还可能延长许多老海上油田——包括北海的海上油田——的寿命。在美国，石油公司正计划在墨西哥湾美国一侧7000英尺（超过2000米）水下进行勘探。[13] 人们认为，墨西哥湾可以勘探和开发的新储量会减缓美国石油产量的全面下降。

尽管这些技术中的许多已被证实并被人们所接受，但新技术仍在迅速涌现。最近的进展，尤其是在钻井领域——像小口径钻井和螺旋式井筒——将继续降低成本和提高效率。小口径钻井和螺旋式井筒能使操作者钻出口径小得多的井（小到4英寸）并且钻井时间比常规钻井要短，因此可节省20%至35%。[14] 除了降低成本外，此项技术与常规技术相比对环境有利，因为它掘进的体积较小并且较少浪费钻探泥浆。

为评估技术对石油和天然气工业的影响而进行的研究表明还有技术进步和降低成本的余地。[15] 大石油公司[16] 目前每年花费30多亿美元进行研究和开发。这只代表工业在技术上的全部投资的一小部分，这部分投资主要为了使石油工业有机会

---

[13] 一家由壳牌、美国石油公司、美孚、德士古合营的企业计划在墨西哥湾的巴哈矿床7000多英尺的水下进行勘探。

[14] Jean—Luck Karnik 和 Jean Masseron，《技术进步对石油和天然气工业的影响》，在1994年11月6至9日在得克萨斯的达拉斯举行的北美能源经济学协会和国际能源经济学协会第16届年会上提交的论文。

[15] 这一领域的开拓者之一是法国石油研究所，参见Pierre Jacquard，《技术进步对石油供应的影响》，这是在1990年4月25至26日在巴黎巴黎道芬大学的能源及原材料地理政治中心提交的论文。

[16] 美国石油公司、英国石油公司、埃克森公司、美孚公司、壳牌公司和德士古公司。

从高成本和边缘地区以有竞争力的价格获得更多的石油。为完成这项任务，石油工业继续集中力量减少投资和业务费用，提高钻井的成功率，增加石油的回收率（即回收的累积石油与油层中石油初期体积的比率）并减少对环境的消极影响（见表十．3）。

研究和开发活动的目的是改进更准确地获得石油的技术。通过更好地认识决定地下碳水化合物运移和形成夹带的地质和物理过程可以实现这一点。在这方面，工业将继续依靠3维技术，但要利用能更为迅速地分析和解释大量数据的更尖端的数据处理和更密集的安装在运载工具上的工作站。此项工业的目标是将钻井成功率从目前的六分之一提高到三分之一，降低一半钻井成本并将每口钻井的油储量增加一倍。研究工作还要改进钻井技术，包括钻头、钻探泥浆和自动钻探机。[17] 这些钻探机可比常规钻探机更小、效率更高并且需要的操作人员更少。此外，改进小孔径钻井可望比常规钻井节约多达40%。通过使用更少、更轻和更有效率的钻井平台和钻探较少的高度偏斜井，还有进一步降低海上钻井成本的巨大潜力。最后，更好地理解液岩的相互作用可使第二次和增强的石油回收技术更加有效。直到最近为止，预期石油回收率几乎没有超过油层中石油最初数量的30%。随着今天和以后技术的运用这些比率可能会上升到40%或更多，从而将探明的储量提高三分之一。[18]

2010年会有足够的石油吗？

在主要由于东欧和原苏联的石油消费量的锐减而造成的石油需求在过去几年里

---

[17] 壳牌国际石油有限公司，《石油工业的研究和开发》，《壳牌公司简报》，第4期（1991年）。

[18] 探明的石油储量一般是指地质和工程资料相当明确地表明将来可以按照现有的经济和业务条件从已知的储油层回收的那些数量。虽然已十分肯定地掌握了关于当前探明的储量的地质信息，但未来的经济状况是未知的，因为它们取决于将来的油价水平和业务费用。所以，比方说，如果油价的上涨或业务费用的减少使水平钻井和三次回采法技术更加有利可图，那么探明的石油储量因此就会增加，因为这两项技术会带来更高的石油回收率。

表十．3. 1990年代石油工业的目标

部门	目标	方法和技术
勘探	将成功的野猫井和鉴定从六分之一提高到三分之一	3维地震法，综合地质和地球物理方法，海盆造型
钻井	减少30%的成本，加强安全，将油井的生产率从2倍提高到5倍	小口径钻井，自动化，MWD，使用仪器
生产	从平均提高石油回收率30%起	水平钻井，地质储藏说明和模拟，增强的石油回收完成技术，泥浆监测
近海油田	减少投资费用	优化钻井平台，水平/三维端井，水下完井采油，多阶段生产测井
油井维修	降低50%的成本	智能蜗旋式井筒，多阶段生产测井
安全，环境	将污染/事故的危险和可能性降到最小程度	钻探泥浆，连续混合加工，与环境相容的化学品，钻塔和平台的自动化，消除放射源

资料来源：施卢姆贝格有限公司；和法国石油研究所。

几乎停滞之后，世界石油需求在今后15年里看来要骤增。随着前中央计划经济国家经济活动的恢复，它们对石油的需求将会增加，另外发展中国家的需求量也在迅速上升。这个世界到2010年总共将每天增加消费量2300万桶。

按照联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部所制定的世界能源需求模型

(见图十.4),[19] 这一新的石油需求量加上1994年所需要的每日6800万桶会使世界石油消费量到2010年达到每日9100万桶，平均年增长率为1.8%。该模型主要根据1980年至1991年的收入和价格关系估计了在五个区域国家集团中对石油的需求，同时还估计了对天然气、煤和主要电力的需求。该模型的基线设想方案是假定石油价格的实际值在这段预测期中保持不变，假定国民生产总值增长率发达市场经济国家为年均2.5%，转型经济国家为3.5%，发展中国家为5.0%。

构成这个设想方案基础的产量增长率是由全球计量经济学模拟系统（LINK项目）产生的，该系统被用来编制本概览中所讨论的预测数。但从目前的做法来看，此项预测的时间比通常的要长。结果实际上造成了全球模型所趋向的"均衡解决办法"。因此该方案体现了该模型1995年至2000年的预测，然后体现了一种假设，即该模型2001年至2002年的增长率会持续到2010年。考虑到该方案可能低估世界产量的实际增长因而低估石油需求的可能性，还对较高的增长方案进行了试验。在这个方案中，工业化国家产量的年增长率定为3%，转型经济国家为5%以及发展中国家为5%。在这个方案中，世界石油消费量到2010年将上升到每日9400万桶。

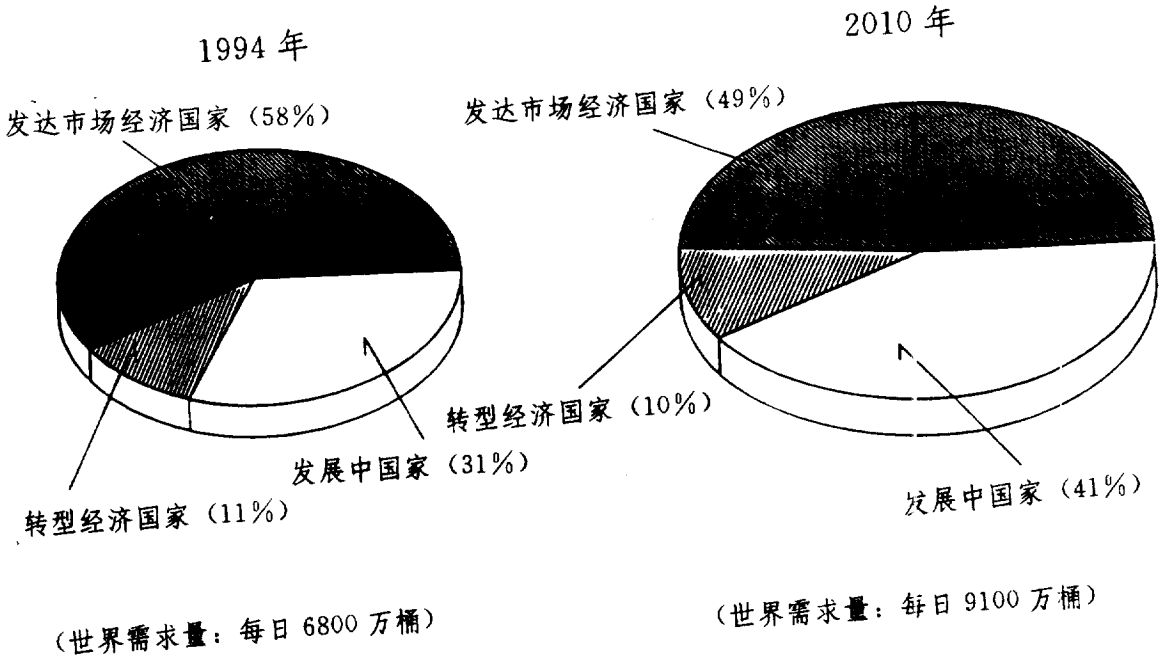
后者当然看起来是那一年石油需求的上限。它不仅假定国内生产总值增长比预期的要快，而且它没有考虑到在这样一段长时间内可能预期的生产结构上的变化，也没有估计到任何不同寻常的技术发展设想。这就忽视了石油在初级能源消费中的份额将继续减少的可能性，也忽视了人们为能源保护和替代所作的巨大努力。人均能源使用量的增长在很大程度上是生活水平提高和城市化的结果，更多地使用汽车占这

---

[19] 当然，任何长期预测都有相当大的不可靠性，因为其结果将随着对供求的关键决定因素的假定而变化。该部的基线设想方案在某些广泛使用的国际石油需求预测中处于中间位置。因此，它与石油输出国组织预测的每日7600万桶相比要高，而与国际原子能机构预测的每日9400万桶相比要低。第三个众所周知的预测是美国能源部所做的预测：2010年为每日8650万桶（分别见，"1990年代的主要能源问题：石油输出国组织的观点"，《石油输出国组织简报》（1993年5月）；原子能机构，《世界能源展望》1994年版，（巴黎，1994年）；和美国能源部，能源情报署，《1994年国际能源展望》（华盛顿特区，1994年））。

一增长的很大一部分。

图十.4. 1994年和2010年的世界石油需求量



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

目前占世界石油需求量31%的发展中国家预期可生产占这一增长量四分之三的石油，其份额到2010年将上升到41%。预期大多数发展中国家的石油需求量都将上升，但这一增长大多在亚洲发展中国家，那里的石油消费量在1994年超过了西欧。

中国在1993年成了石油净进口国，在除原苏联以外的世界石油需求增长量中占近三分之一，人们普遍预计到2010年中国将每日消费大约800万桶，即几乎为目前消费水平的三倍。虽然自1970年代后期以来中国的人均石油消费量一直在不断增长，但仍然远远低于世界平均水平（见表十.4）。1994年，中国的人均消费量只有每年0.9桶。比较起来，美国每年为24桶，大韩民国为14桶。如果中国在1994年达

到后者的水平，那么它每天将需要4500万桶，即这一年世界石油消费量的三分之二。

表十.4. 1970—1994年一些国家的人均石油消费量

（每人每年桶数）

	1970	1980	1990	1994*
印度	0.2	0.3	0.5	0.6
中国	0.2	0.6	0.7	0.9
大韩民国	2.0	4.4	8.7	14.4
日本	11.2	11.7	15.7	16.5
美国	21.6	21.6	23.9	24.0
世界	3.9	4.1	4.4	4.5

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

* 估计数。

将这些需求情况与前面关于石油生产和技术的讨论结合起来看，人们有相当多的理由对今后以目前的价格（尽管按通货膨胀率进行调整）充分地供应石油表示乐观。此外，预测的需求量的增长加上预期的产量的地区分布表明国际石油贸易将会有相当大的发展。尽管北海和加拿大的产量会继续上升，但美国的产量预计将继续下降，而其下降的幅度将取决于近海勘探和开发——尤其在墨西哥湾和阿拉斯加——取得成功的大小。就中期而言，原苏联产量的迅速下降可望得到克服，该地区在预期的这段时期内将仍然是一个很大的净出口者。然而，沙特阿拉伯、伊朗伊斯兰共和国、伊拉克、阿拉伯联合酋长国和委内瑞拉预计将是生产能力远远超过国内需求的国家。因此，它们在长时期内仍然是主要的供应国。

第十一章

“新”制成品的国际贸易

经济和社会分析家几年来一直在指出电子技术和信息技术革新的快速步伐以及它在生产和工作的性质以及消费和娱乐方面似乎正在引起的革命。如果这些变化是像人们所说的那样深刻的话，人们应该能够观察到这些变化的多重方面。在国际贸易方面情况似乎的确就是这样。也就是说，如果设法确定世界上有哪几类出口制成品一直在最迅速地增长的话，使可明显地看出，那就是新的、尖端的“信息时代”产品，在这里为简便起见将它们确定为“新”产品。

这类产品包括自动数据处理设备、零件和附件、电信设备和零件、半导体装置和电子微型电路这些主要电子产品。[1] 这些产品合在一起已成为出口制成品总值的一个主要组成部分，而1980年它们在制成品贸易中所占的比重却相当小。换句话说，过去十年中这些产品出口增长率相当高，并且已经超过其他主要类别的出口产品如化学品、汽车产品、纺织品和服装等的增长率。因此也可以说，这类产品的出现大大促进了世界制成品贸易的增长，并且虽然一些发展中国家已从这一部门贸易的强劲增长中受益，但这种增长的主要供应者和受益人仍是工业化国家的厂商。

贸易趋势

新产品的世界出口额在1993年达到3700多亿美元，而1980年为760

---

[1] 在整个这部分的讨论中，这一组新产品包括在下述联合国国际贸易标准分类，1974年修订本（SITC，Rev. 2）中划为下述几类的产品：75（办公用机械及自动数据处理设备、零件和附件），76（电信和录音及电视录像设备），以及77，776组（包括晶体管和其他半导体器件以及电子微型电路）。（见《国际贸易标准分类，第二次修订本》，统计文件汇编M，第34/Rev. 2号（联合国出版物，出售品编号：E. 75. XVII. 6）。

亿美元。[2] 在此期间，新产品出口值的年平均增长率平均为将近13%，超过了全部制成品出口值的7%年增长率。此外，新产品的出口受世界经济活动减慢的影响比其他产品要小得多。这些新产品的出口值在1986至1990年期间特别高，而在此期间世界经济出现了持续和相对强劲的增长（见表十一.1）。然而，新产品出口的力度超过了这一时期世界整个制成品出口的力度。

表十一.1. 1980－1993年“新”产品出口总额的趋势

（百分比）

	(a) 年平均增长率		
产品	1981－1985	1986－1990	1991－1993
办公用机器及数据处理设备	13.8	18.2	7.0
电信设备	6.2	15.4	6.9
电子元件	9.1	21.9	14.4
全部新产品	9.8	18.1	8.4
制成品	1.6	15.8	3.5
备忘项：新产品在世界制成品出口增长额中所占份额	48.6	13.7	31.2
世界产出增长率	2.7	3.8	0.8

	(b) 占世界制成品出口的份额			
产品	1980	1985	1990	1993
办公用机器及数据处理设备	2.8	4.9	5.4	6.1
电信设备	3.5	4.3	4.2	4.8
电子元件	1.4	1.9	2.5	3.5
全部新产品	7.8	11.1	12.1	14.3

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

[2] 除非另有说明，本文中的统计数字来自联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部保存的对外贸易统计数据库。

1990 至 1993 年期间世界产出增长的大大减慢使世界制成品出口值的扩展大幅度下降到每年 3%强，而制成品——不包括新产品——的出口仅年增长 2%。与此不同的是，新产品的出口继续以平均 8%的稳定幅度增长。根据所报告的到目前为止的 1994 年不完全数据，新产品出口的这种强劲势头在 1994 年继续下去。

由于自 1980 年代以来这类产品的价格明显下降，因此这类产品出口量的增长甚至更为引人注目。特别是，计算机和半导体器件的价格大幅度下降。根据合理的估计，年平均下降幅度看来在 15%至 25%之间，虽然这些估计数差异很大。[3] 这意味着在 1986 至 1993 年期间自动数据处理设备出口量的年平均增长率高达 30%至 40%（而全部制成品出口量的年平均增长率为 5%至 6%）。

新产品出口的强劲扩大是制成品出口增长的一个重要组成部分。这一点反映在新产品出口在全部制成品出口增加额中所占的很大份额上，尤其是在世界经济发展速度减慢期间。在 1986 至 1990 年期间，新产品出口占世界制成品出口增长额的几乎 14%（见表十一.1）。在 1990 年代初，新产品出口占世界制成品出口增长额的 31%以上（见表十一.1）。在经济增长减慢期间新产品出口相对强劲的增长表明，其他因素，如技术上的改变和生产地点的变更等，在促成出口增长方面所起的作用是显著的。

新产品出口的强劲增长业绩使它们在世界制成品出口总额中所占的份额从 1980 年的 8%上升到 1993 年的 14%（见表十一.1）。在新产品出口在世界出口所占份额的增幅中，办公用机器和数据处理设备以及电子元件（主要是半导体器件）占了绝大部分。电信设备出口在世界出口中所占的份额在 1985 至 1990 年期间没有什么变化，但在 1990 年以后再次上升。

---

[3] 例如，见美国商业部，经济分析局计算机价格剔除物价变动因素的指数；E. Berndt 和 Z. Griliches，“微型计算机的价格指数：一项探讨性研究”，载于 M. Foss 等人编的《价格衡量标准及其用途》，收入和财富研究，第 57 卷，（芝加哥，芝加哥大学出版社，1993 年），第 63—93 页以及 E. Berndt 等人的“1990 年代个人计算机价格指数的经济计量学估算”，国家经济研究局（NBER）工作文件第 4549 号；（1993 年 11 月），第 21 和第 23 页。

表十一.2. 1980—1993年发展中国家在新产品出口总额中所占的份额

（百分比）

	1980	1985	1990	1993
办公用机器及数据处理设备	2.7	6.3	14.7	21.9
电信设备	10.7	11.6	24.1	32.9
电子元件	23.6	24.3	27.7	32.2
全部新产品	11.5	12.5	22.0	28.2
备忘项：占制成品出口总额的份额	12.0	16.1	18.5	22.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

发达国家仍然是世界市场上新产品的主要供应者；1993年，它们占世界出口的72%。美利坚合众国和日本是主要出口国，占该年新产品出口的40%以上，而西欧占28%。但是，在1990年代初，生产集中在这些国家的程度甚至更大。从那时以来，已出现了一种将新产品出口生产的地点从发达国家迁到发展中国家的趋势。1985年，全部发展中国家在世界新产品出口中所占的份额为13%，低于它们在世界制成品出口中所占的份额（见表十一.2）。到1993年，发展中国家在新产品出口中所占的份额急剧上升到28%以上，明显高于它们在世界制成品出口中所占22%的份额。

发展中国家在世界新产品出口中所占份额上升的原因是所有三类新产品都迅速增长，尤其是自动数据处理设备和电信设备有了强劲的增长。1993年，发展中国家在办公用机器和数据处理设备的世界出口中占22%，在电信设备的世界出口中占33%，而1985年分别为6%和12%。另外，甚至在1990年世界出口增长速度减慢以后，发展中国家在出口中所占的份额也继续增长。在半导体器件方面，尽管发展中国家在1985年就已经在世界半导体器件出口中占有相当大的份额，但在1990至1993年期间，仍然可以看到发展中国家在世界出口中所占份额稳步上升的类似格局。

发展中经济体作为向世界市场提供新产品的一个来源之所以占有越来越重要的地位，主要是因为三个亚洲经济体——大韩民国、新加坡和中国台湾省以及随后马来西亚、泰国和香港取得了成功。1993年，这六个经济体占发展中经济体新产品出口

的65%，因为自1980年代以来它们已在越来越大的程度上专门从事新产品出口。到1993年，这些产品在亚洲四个“新近工业化经济体”的制成品出口中平均占32%[4]（见表十一.3）；其中新加坡专门从事新产品出口的程度最高，达56%。马来西亚集中从事新产品出口的程度同样很高，自1980年代以来它将其出口的迅速扩大建立在劳动力密集型电子产品生产的基础上。新产品占泰国1993年制成品出口的25%，这反映出由于该国依靠其他劳动力密集型出口产品，如纺织品和服装等的程度较大，因此它进入这一领域比较晚。

表十一.3. 1980—1993年某些国家和国家集团的新产品在制成品出口中所占的份额

（百分比）

	1980	1985	1990	1993
发展中经济体	13.7	12.6	18.3	22.9
亚洲新近工业化经济体	16.2	17.5	28.0	31.7
香港	13.2	14.3	17.4	19.3
大韩民国	10.8	13.3	23.7	24.4
新加坡	32.6	36.0	51.2	55.7
中国台湾省	15.5	15.6	22.7	25.3
马来西亚	47.5	53.0	51.7	53.9
泰国	0.7	2.2	24.2	24.7
发达国家	7.6	11.2	11.3	12.6
美国	11.4	16.5	16.5	16.5
日本	14.6	21.7	24.4	24.5

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

[4] 关于专门化趋势的讨论，见P. Guerrieri和C. Milana，“高技术产品世界贸易的变化和趋势”，《剑桥经济学杂志》，第19卷，第1号，(1995年2月)，第236—237页。

这些亚洲发展中国家新产品出口的强劲增长是由于生产地点的迁移所造成的，而自1980年代中期以来，这种迁移活动一直在加强。这种迁移格局是从日本和美国迁移到新近工业化经济体以及从亚洲新近工业化经济体和日本迁移到马来西亚和泰国。亚洲内部用于新产品的这种“海外”生产的巨大投资流量导致了用于组件和成品方面的亚洲内部资金流量的迅速增长。在1986－1993年间亚洲新近工业化经济体之间的贸易额每年扩大35%，新近工业化经济体与马来西亚和泰国之间的贸易额以同样高的比率增长（见表十一.4）。新近工业化经济体与日本之间贸易额增加的幅度在20%至30%之间，而马来西亚和泰国与日本之间的贸易额增长得更快。因此，六个亚洲发展中国家及日本产品出口的目的地明显地转变为新近工业化经济体而不再是美国。亚洲内部的出口从1985年占出口总额的仅仅14%上升到1993年的30%。向美国的出口在1993年仍占出口总额的36%，但这数字与1985年的49%相比已显著下降（见表十一.5）。

表十一.4. 1986－1993年按来源和目的地分列的新产品出口的年平均增长率

（百分比）

目的地 来自	世界	美国	日本	亚洲新近工业化经济体	马来西亚	泰国
美国	11	--	14	16	13	9
日本	11	8	--	21	28	29
亚洲新近工业化经济体	23	16	29	35	28	37
马来西亚	29	23	31	37	--	114
泰国	80	65	96	138	106	--

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

自1985年以来，这些新产品的进口格局也发生了很大变化。虽然美国和欧洲是各类新产品进口的最最重要的世界市场，但在1985至1993年期间，亚洲发展中经济体却成为好几种新产品的主要进口者，其中包括计算机外围设备、电信设备和半导体

器件。[5] 亚洲发展中经济体现在是电子元件的唯一最大市场（《国际贸易标准分类，第二次修订本，776组》），占1993年世界进口的39%，这反映了它们作为新产品的生产者的迅速发展。它们还占世界电信设备进口的34%（《国际贸易标准分类，第二次修订本，764组》），这是由于对投入的需求以及对基础设施的投资所造成的。它们在自动数据处理设备及其零件和附件的进口中所占的份额（《国际贸易标准分类，第二次修订本，752和759组》）显然要小得多——分别为10%和18%。

表十一.5. 1985－1993年按来源和目的地分列的新产品出口的地理分布

（百分比）

目的地	美国		亚洲（7）*		日本		亚洲新近工业化经济体		马来西亚和泰国		世界
来自	1985	1993	1985	1993	1985	1993	1985	1993	1985	1993	
美国	--	--	24.1	31.5	7.7	9.6	11.9	16.9	4.5	4.9	100.0
亚洲（7）*	49.2	35.9	14.4	30.3	1.5	3.8	10.7	21.0	2.3	5.6	100.0
日本	46.1	37.7	12.9	27.9	--	--	11.4	22.9	1.5	5.0	100.0
亚洲新近工业化经济体	56.5	34.6	16.8	29.5	4.4	6.4	7.7	15.9	4.7	7.3	100.0
马来西亚和泰国	53.6	33.8	24.8	41.2	7.1	8.7	17.6	30.3	0.1	2.3	100.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

* 日本、新近工业化经济体、马来西亚和泰国。

[5] 除了美国在世界计算机进口中所占份额增加以及欧洲在世界电信设备进口中所占份额增加以外，其他任何发达地区在世界新产品进口中所占的份额都没有增加。

引起新产品贸易增长的因素

对新产品的需求快速增长，再加上生产转移到发展中经济体，是导致世界新产品出口出现急剧上升趋势的关键因素。对计算机和自动数据处理设备的需求的增长是在技术不断变化的促进下出现的，而这种变化既降低了价格，又创造了愈来愈多的新的商业和消费应用。企业继续在计算机方面进行大量投资，作为它们提高生产率的更广泛努力的一部分。另一方面，近来消费使用有所增长，并且由于计算机技术、通讯技术和消费电子技术的融为一体而成形，因此现在能够向消费者提供多种多样的信息和娱乐服务。[6] 愈来愈多的应用还导致人们转而使用功率更大的机器以及出现对更新和功率更大的部件和外围设备的需求。虽然在1990年代初世界增长速度下降期间对计算机的需求有所下降，但由于世界经济的复苏，又出现了强劲的回升。

对新产品的需求增长的一些特征从美国市场——它是新产品的最大市场之一，也是计算机最重要的一个市场[7] ——的发展中就可以看出来。一个特征是在最近一次经济增长减慢以后需求迅速回升，这反映在美国在经济开始从1991年的衰退中复苏以后对计算机系统的购买量大大增加，对计算机的需求从1991年的不到500亿美元上升到1993年的650亿美元。另一个特征是在经济衰退以后国内产出缓慢增长，这造成1993年的计算机产值仅为大约550亿美元，由此留下的100多亿美元缺口则靠进口来填补。这个缺口大部分靠从亚洲进口，主要是从日本、新加坡、中国台湾省和大韩民国进口来填补，虽然这一进口中的很大一部分来自美国多国公司的子公司，但日本、大韩民国和中国台湾省的各国制造商也是重要的供应者。

美国全部半导体器件进口中有一半以上现在来自亚洲。这些亚洲经济体出口的增长在一定程度上反映了它们作为美国和日本公司在海外生产设施的场所的日益增大的作用；特别是，自1987年以来，马来西亚已经成为测试和组装半导体器件的主

---

[6] 见美国商业部，《1994年美国工业展望》（哥伦比亚特区华盛顿）1994年。

[7] 本节有关美国计算机市场的材料利用了美国商业部《1994年美国工业展望》（哥伦比亚特区华盛顿，1994年）。

要场所。同时，美国公司保留了比较精密类型的半导体器件尤其是微处理机的生产，并且仍然保有着世界市场中80%的份额。

电信设备领域既包括公共和私人操作员购买的传送系统，也包括消费设备，如电话和传真机等。在这种设备方面，除美国以外还有其他一些国家的进口也迅速增长。发展中经济体已开始实施提高它们电信基础设施水平的多种多样计划，这些计划已导致对将由国外供应的电信设备的需求急剧增加。例如，中国1993年的电信设备进口额就占世界进口总额的6%以上，而1985年的相应份额却是微不足道的。

新产品出口强劲增长的另一个因素是1980年代以来全世界新产品生产的日益专门化。这包括外购工资较低的经济体所生产的技术上不那么先进的部件和产品以及随之而来的投资、技术和投入的流动。最终产出向投资所由来的经济体和（或）第三市场出口。亚洲发展中经济体由于出口产品技术水平的迅速提高而特别融入了这个过程。[8] 比较先进的发展中经济体，如大韩民国和中国台湾省，已大大提高它们的这些产品的竞争力，这一事实使它们凭自己的力量成为某些自动数据处理设备和零件以及电子元件的世界主要生产者。[9]

在半导体器件方面，1985至1993年期间世界出口每年增长17%，这大大超过世

---

[8] 见G. Adams，“东亚的工业结构、新产品周期及经济发展，”载于《东亚经济展望》，第4卷，第3期（1993年9月），第1—9页以及M. Hobday，“四小龙的出口带动的技术发展：电子技术的情况”，载于《发展与变革》，第25卷，第2期（1994年4月），第333—360页。

[9] 1992年韩国的半导体器件产量占世界市场的12%（见Moon Byun Byung，“韩国半导体工业的增长和最近的发展”，载于《亚洲调查》，第34卷，第8期（1994年8月），（表十一.1）。1993年，中国台湾省是世界上最大的装配板生产者和袖珍式计算机第二大生产者，并占世界半导体器件产量的将近3%（见《亚洲华尔街周刊》，1994年12月19日，第16和第18页）。

界需求的增长率——它每年仅增长11%，[10] 从而反映了供应因素而不是需求因素在出口增长中所起的重要作用。价格竞争极为激烈，因而不同的国家发现专门生产某些特定产品是有效的。比较普通类型的存储芯片的生产已从美国转移到工资相对较低的国家中去并出口到世界各地。在这方面，大韩民国已成为世界市场上商用芯片的主要供应者，在1986至1992年期间它的半导体器件出口每年增长24%。现在，它在全世界比较普通类型的存储芯片市场中的占有率达25%。[11]

结论

新产品出口的强劲增长是1980年代以来世界贸易扩大的一个重要的促成因素。它在1990年代世界经济活动低落期间也支撑了制成品出口的增长，当时新产品除外的世界制成品贸易每年仅增长2%稍多一点。微电子技术/信息技术的迅速进步降低了生产成本并创造了多种多样的新应用，从而刺激了世界上对这些产品的需求。此外，新产品出口的增长也是供应的组织发生变化，即生产大规模地迁移到新地点的结果，造成此种迁移的原因是这些新产品技术革新的速度越来越快，以及生产的相对优势已从发达经济国家转移到发展中经济体，特别是亚洲发展中经济体。这些亚洲经济体已成为新产品的主要出口者，它们出口这些产品反映出高度的专门化。虽然发达经济国家仍然是出口品的主要目的地，但亚洲发展中经济体也已成为一个重要的市场。

---

[10] 美国商业部，《1994年美国工业展望》（哥伦比亚特区华盛顿，1994）；以及Moon Byun Byung，“韩国半导体工业的增长和最近的发展”，《亚洲调查》，第34卷，第8期（1994年8月），引用《数据探求》。

[11] 见Moon Byun Byung，“韩国半导体工业的增长和最近的发展”，《亚洲调查》，第34卷，第8期（1994年8月），表十一.1。

第十二章

发展中和转型经济国家债务的新纪元次级市场

1980 年代中期，次级市场在许多发展中国家政府在债务危机中所欠商业银行的债务中兴起。[1] 截止到 1980 年代后期，该市场的报价成为广泛引用的关于那些国家在其债务危机中出现的进步或困难的金融市场感觉的指标。今天被称为次级市场的是个非常不同的产物，虽然价格继续反映投资者感情，但这些价格的变动也反映其他因素（如利率总水平）。而且，即使在能够分离出投资者感情的影响时，它也不能作为有关国家基本经济状况的指标。

1980 年代的次级市场

次级市场于 1980 年代初期一些发展中国家和东欧国家中断偿还商业银行债务不久后开始。它最初作为商业银行之间互换问题贷款的一种手段。这些贷款通常不是不偿还就是需重新安排。当银行想要改变其资产或付息安排的国家或货币构成时便进入这一市场。起初，贷款的现金销售是罕见的，甚至到 1990 年时仍然是断断续续的。然而，到 1986 年时，债务的标价则由集中在纽约的某些大投资银行在定期基础上报出。

尽管仅就利息和偿还义务而言每笔贷款都有其独特的方面，但它们的结构几乎都同于辛迪加商业银行贷款的结构。最重要的是，通常都按变动的市场利率（通常为 6 个月美元存款的伦敦银行同业往来贷款利率或美国银行收取的优惠利率）的固定百分点差幅收取利息。这简化了次级市场的定价。由于贷款的关键特征是其将来的还本付息是不定的，因此贷款按票面价值打折扣出售。按票面价值的一部分或按票面价值每美元多少美分报价。不确定性越大，价格越低。

例如，在 1987 年 1 月，有按票面价值的 64％购买阿根廷债务的递价，但仅按 8％购买玻利维亚债务；对墨西哥债务的报价为“每美元”56“美分”。但尼加拉瓜债务

---

[1] 这一讨论部分基于 1994 年与市场参与者——纽约联邦储备银行和新兴市场贸易商协会一起进行的一系列采访，在此对所有合作者表示衷心感谢。

仅为4美分。尽管大宗交易是在拉丁美洲债务上，但对非洲、亚洲和东欧几个国家也进行过报价。因此，例如对科特迪瓦的报价为77美分，扎伊尔为26美分；菲律宾为71美分，波兰为43美分。[2]

由于1980年代的消逝以及债务危机的解决办法仍然不被决策人和银行家所掌握，因此许多贷款的市场价格严重下降。起初由于大多数债务未拿出来进行交易或出售这一事实，价格居高不下。债务非常高度集中——特别是美国9家"货币中心"银行持有15个主要债务国20%以上的全部银行债务和所有美国银行对这些国家承受的三分之二的风险——如果一个大债务持有者提出将债务折价出售，这就将预示国际债务战略的灭亡。当时该战略的核心（"贝克计划"）是谋求按照需要经常重新安排债务偿还义务，并出于相信债务问题是清偿力危机以及各国将及时扩大其外汇收益足以再次全部偿还其债务而提供新贷款以帮助支付利息。对银行来说，该战略意味着贷款仍可被视为"有效的"。如果贷款被公认是"呆帐"，银行就会遭受大量的核算损失，因为不会再允许将其按票面价值在帐簿中转结。[3]

这一国际战略当然没有奏效。承受风险较小的银行退出该领域并承担损失这一事实就是一个迹象。美国货币中心银行疲软的股票价格是又一个迹象。于1987年开始集聚势头的银行防贷款损失储备的增加是第三个迹象。到1990年1月时，阿根廷债务的递价下降到仅12美分，而墨西哥银行贷款则滑至37美分。对科特迪瓦债务的递价下降到仅6美分，对菲律宾的为48美分，对波兰的为17美分。

同时，现金销售也已成为几个债务国付清其大量债务的机制的一部分，其中一些通过直接回购，通常由援助国提供购置资金，其他的则通过各种互惠信贷计划。在一些互惠信贷中，非政府组织折价购买债务证券，并以加强用于指定的环境或社会活动的公共开支为条件将其交给政府。然而，最大的互惠信贷是债务/股本互惠信贷，即投资者在市场上购买部分债务并在债务国的中央银行以有利的汇率将其兑换成当地货币；然后将收益用于直接投资，或在一些情况下用于当地间接投资。

---

[2] 纽约萨洛蒙兄弟公司的数据。

[3] 关于这一分析的详尽阐述，见《1987年世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.87.II.C.1及更正），第97-100页。

次级市场价格在负债国和其商业银行的最后谈判中也很重要，并有助于形成了几项协定。确实，随着交易活动到1990年时上升到大约650亿美元，[4] 市场定价被一些人用来反映金融部门对未来债务偿还预期现值的评估。然而，新协定的关键因素将戏剧性地改变次级市场本身。

1990年代的次级市场

作为对越来越广泛认识到国际债务战略未充分奏效的回应，美国财政部长尼古拉斯·布雷迪在1989年提出一种新办法。“布雷迪计划”的最创新部分是引诱商业银行债权人将其贷款折价换成债券，其方法要么是支付商业利率债券的较低票面价值（“按面值折扣发行的债券”）要么是与原贷款相同的票面价值但支付可与其他选择的折扣粗略比较的低于市场的利率（“平价债券”），或者是这两种方法的变体。这样，银行将不完全收回其贷款的原价值，这与次级市场对未来将要发生的预测相符。这还与控制银行的管理当局以及银行本身的股东对未来的评估相符。为鼓励银行参与，就必须保证偿还债券本金——不是30年到期的，以及在许多情况下的一些利息支付款额。[5]

布雷迪计划对银行的一个吸引力是它提供了把价值受损的债务从其贷款帐簿中除去的更好方法。不仅是银行管理者出于一些目的对债券采取了与贷款不同的处理办法，而且预计债券能够更加流动，尤其随着其价值提高而流动。出售银行贷款总是一项复杂的业务，因为贷款主要在有时涉及500家或更多银行的辛迪加组织中进行调整。这些辛迪加组织对贷款的可转移性造成了各种限制。“布雷迪债券”可以是即期和完全可销证券。

布雷迪计划的首批安排于1990年完成，截止到1995年初，有13个发展中或转型经济体为将其很大部分的商业银行债务转换成布雷迪债券达成了协议（阿根廷、巴

---

[4] 世界银行的估计《向发展中国家的资金流量，季刊》（1991年3月），第9页。

[5] 实施布雷迪计划的进展和对在该计划下商定的协定的评估自1990年以来每年都在《世界经济概览》和秘书长提交给大会的关于外债危机和发展的报告中加以审查。

西、保加利亚、哥斯达黎加、多米尼加共和国、厄瓜多尔、约旦、墨西哥、尼日利亚、菲律宾、波兰、乌拉圭和委内瑞拉)。到1995年3月为止，1420亿美元的布雷迪债券尚未清偿，其中86%以上是拉丁美洲和加勒比国家发行的。[6]

事实上，布雷迪债券得到了迅速普及。许多买主是商业银行，这不如乍看起来那么令人惊奇，因为它们相当了解债务人的状况。但是，经纪人——证券商和敢作敢为的基金管理者们也一向相当积极，而像保险公司和养恤基金等机构投资者则相对较晚地并以试探方式进入市场。[7]

新兴市场贸易商协会估计，布雷迪债券的交易量于1994年达到了1.7万亿美元，大约是新兴市场国家主权风险债券和贷款的全部交易活动的60%。由于该市场的规模、买卖资产的机构数量以及递价和要价之间的微小差幅，市场分析家确实开始视布雷迪债券为相当流动的投资。

布雷迪债券市场和债务所困国家的其余大部分银行债务市场之间的区别明显得不能再明显了。“贷款证券”市场已大幅度缩小，并且一般被视为已经高度投机市场的最投机部分。与布雷迪债券的积极交易形成对比是，1994年贷款交易额为2440亿美元。虽然市场活动程度的影响有所不同，但似乎对大多数贷款很少进行交易，相当少量的商人仍然参与目前被视为非常“奇异的”市场。对此类贷款进行报价时，经常是名义递价，有时是限期明确的价格（见表十二.1）。

新次级市场中的价格

布雷迪计划一经实施，就在次级市场中形成了一直持续到1994年初的“牛市”。当然，并非所有国家都看到其对外债务的估价上升到同一程度，因为各国的经济调整和与其商业银行家谈判的进展各不相同。但价格的总趋势是上升的，并大体上在银行贷款变为布雷迪债券后仍在继续，在图十二.1阿根廷、墨西哥和菲律宾的说明性案

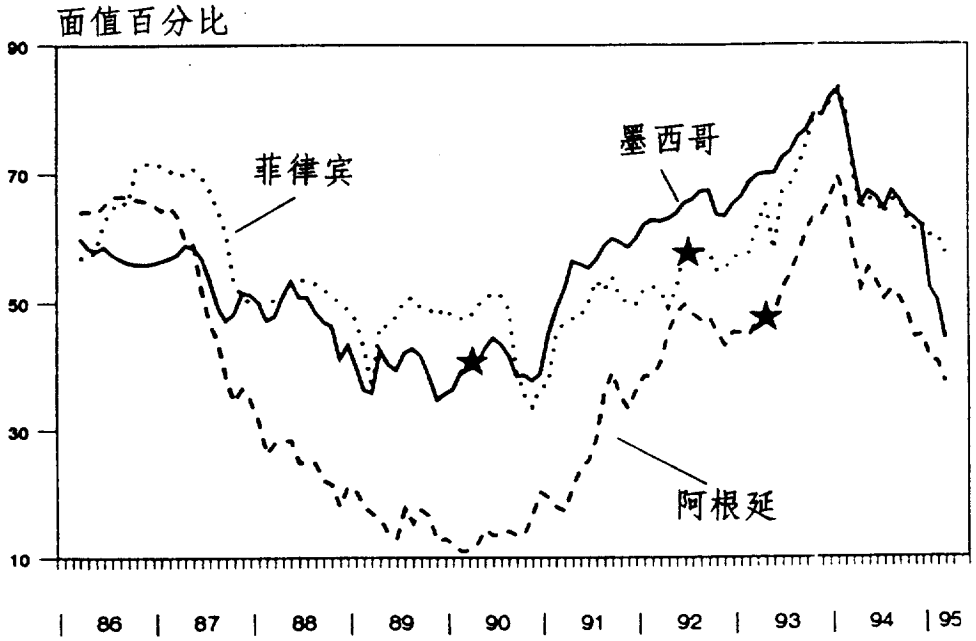
---

[6] 资料由纽约萨洛蒙兄弟公司提供。

[7] 布雷迪债券一般非个人投资者所及，因为其面额以25万美元开始，而且经纪人通常对100万美元以下的数额收取过高费用。然而，已组成一些单位信托公司（限额基金）向布雷迪债券投资。

例中即可看出这一点。

图十二. 1. 1986－1995 年阿根廷、墨西哥和菲律宾的银行债务和布雷迪债券的次级市场递价



资料来源：联合国/经济和社会资料及政策分析部，根据纽约萨洛蒙兄弟公司和梅里尔·林奇的数据。

注：在标识物之前本图表示银行债务递价，在其之后则表示平价布雷迪债券递价。

这一牛市部分反映出对布雷迪计划最终将结束商业银行方面的债务危机的乐观态度。但布雷迪债券的价格因种种原因而有所变动，其中一些与布雷迪计划国家债务状况的市场评估根本无关。例如，图十二. 1 中显示其价格的平价债券支付固定利率，当 1990 年代初期主要经济体的利率下降时，平价债券支付的利率就变得不那么缺少

表十二. 1. 1993－1995年发展中国家债务的次级市场递价

（季度平均递价，面值百分比）

	季度								
	1993				1994				1995
	一	二	三	四	一	二	三	四	一
拉丁美洲和加勒比地区									
阿根廷	45.9	49.4	57.7	64.4	64.4	53.6	51.1	45.9	39.7
玻利维亚	16.0	16.0							
巴西	29.5	33.9	42.9	45.7	..	26.4	42.2	41.5	37.4
智利	91.0	91.1	91.6	92.1	95.4	94.9	95.1	95.0	95.0
哥伦比亚	75.0	75.0	75.0	82.3	87.5	90.0	90.1	90.0	90.0*
哥斯达黎加	61.3	65.3	71.2	78.7	81.8	68.2	64.5	62.8	51.3
多米尼加共和国	29.7	37.7	47.3	53.7					
厄瓜多尔	26.7	30.2	33.5	44.6	48.3	38.4	40.3	30.2	27.0
洪都拉斯	32.0	31.0	31.0	31.0	33.3	34.4	36.3	36.0	35.3*
牙买加	70.8	74.9	76.0	76.0	82.8	84.3	83.1	83.0	81.5*
墨西哥	68.3	70.8	75.3	80.0	77.7	66.3	65.3	62.8	48.9
尼加拉瓜	7.5	8.5	9.5	10.3	14.2	8.7	7.3	6.1	4.9*
巴拿马	28.5	32.2	36.6	49.2	69.6	49.9	52.9	55.7	43.6
秘鲁	20.1	28.9	39.8	55.9	67.2	46.1	54.2	57.3	50.9
乌拉圭	72.5	67.9	77.3	80.0*					
委内瑞拉	57.5	63.8	69.5	71.7	65.2	52.8	47.3	47.4	42.5
非洲									
科特迪瓦	6.5	6.8	8.5	14.1	27.8	18.3	19.1	19.4	14.6
摩洛哥	47.9	57.2	72.0	78.5	77.9	70.8	72.4	69.8	61.4
尼日利亚	40.4	43.4	50.3	59.1	55.3	43.6	39.1	39.3	37.0
塞内加尔	38.0	38.0	38.0	38.0	38.0	36.0	36.0	36.0	30.8*
苏丹	1.0	1.0	1.0	1.9	5.8	3.3	3.0	3.0	3.6*
扎伊尔	9.0	9.0	9.0	9.0	10.8	12.0	12.0	12.0	12.0*
东欧和前苏联									
保加利亚	14.6	19.2	25.1	32.8	39.4	32.6	25.0*		
波兰	26.6	30.4	36.0	41.9	44.8	35.0	36.3	36.1	32.6
前苏联	15.2	18.3	32.6	43.6	36.1	29.4	31.4	32.1	22.0
其他									
菲律宾	59.0	63.5	71.3	79.6	78.0	65.2	65.1	62.0	59.4
南斯拉夫	15.1	14.8	16.0	17.9					

资料来源：纽约萨洛蒙兄弟公司和梅里尔·林奇的数据。

注：递价视情况与银行贷款或平价布雷迪债券有关。没有示出递价时，说明任一资料来源都没有列出；星号（*）表示递价在该季度内中断，示出的是可得到的月平均递价。

吸引力；因此，债券价格上升。由于同样原因，当1994年一些主要经济体的利率开始上升时，布雷迪债券的价格则下降。

然而，如在图中可以看到的那样，1994年初价格的下跌相当急剧，似乎和当时发生的利率变动不成比例。市场参与者说，有些布雷迪债券的购买是由投机性投资者用短期借款提供资金的，而且当短期利率开始上升时，这些投资者的收益便开始消失。他们开始出售而不是购买布雷迪债券，下跌的价格使得在债券上的最初投机付出甚至更高的代价，致使下跌加剧。

不仅如此，在一些情况下，用于为购买债券提供资金的贷款性质也推动价格进一步下降。即一些布雷迪债券被作为投机性投资而被“凭保证金”购买，在此情况下买主付给其经纪人一部分债券费用，经纪人出借其余部分，而债券本身则由经纪人作为抵押物而持有。当债券价格下降时，抵押物的价值下降，买主需要拿出额外现金以满足经纪人的“追加保证金通知”。当现金未及时交付时，经纪人将债券出售给下跌的市场。市场的更大流动性还意味着价格下降时仍有购买债券的买主。

布雷迪债券价格下降的另一个原因也几乎与直接涉及的国家经济无关。即许多机构目前都持有布雷迪债券的有价证券，既有作为投资而持有债券的互助基金，也有持有债券存货进行交易的市场主持者。当墨西哥货币危机于1994年12月爆发时，墨西哥债券风险的市场估价猛增。墨西哥债券的价格因此下跌，“新兴市场”互助基金的股东开始赎回他们的股份。这些基金必须取得现金以支付这些退股，在一些情况下这意味着基金出售一些持有债券，由此导致债券价格进一步下降（或削弱未涉及的债券的价格）。同样，积极从事布雷迪债券交易的机构发现其存货的价值下降，为弥补其损失，它们也出售它们所持有的各种有价证券。

换言之，必须相当谨慎地从次级市场价格变动中得出关于一国对外财政状况的市场感觉的含义。[8] 分析家仍然谋求分清影响价格的各种因素的作用，以便发现债券价格中包含的内含国家“风险溢价”。他们的方法是将布雷迪债券的市场价值分离成两部分，一部分是无风险本金和由“增值”保证的利息支付的现值，另一部分是

---

[8] 确实，对于其银行债务仍在市场报价，但交易非常少或没有的国家来说，价格中内含的市场估价的健全性应被认为是相当低的。

可看作无保证债券的剩余部分。后者的收益称作“拆除收益”，就可与具有可比到期日的美国国库债券的收益相比。两种收益之间的差额称作“拆除差幅”，代表债券中所包含的风险溢价，其中部分可归因于债券本身的结构，其余部分则可归因于内含“主权风险”。

由于布雷迪债券的单独发行产生于同每个国家的分别谈判，因此其金融特征各异。这样，一种其与国库券的拆除差幅大于另一种的债券不一定说明市场把第一个国家看作风险更大。但一国布雷迪债券拆除差幅的逐渐变动则可反映该国风险的市场感觉的变化。

作为恰当的例子，阿根廷、墨西哥和菲律宾平价债券与国库券的剥离差幅示于图十二. 2。阿根廷和菲律宾债券的差幅从1994年11月中至12月中基本稳定。然而，墨西哥的差幅在这段时间上升几乎整个一个百分点，表明市场对于即将来临的事态发展至少部分敏感。但在墨西哥危机爆发后，其平价债券差幅暴涨，年底比12月15日高出3.5个百分点。

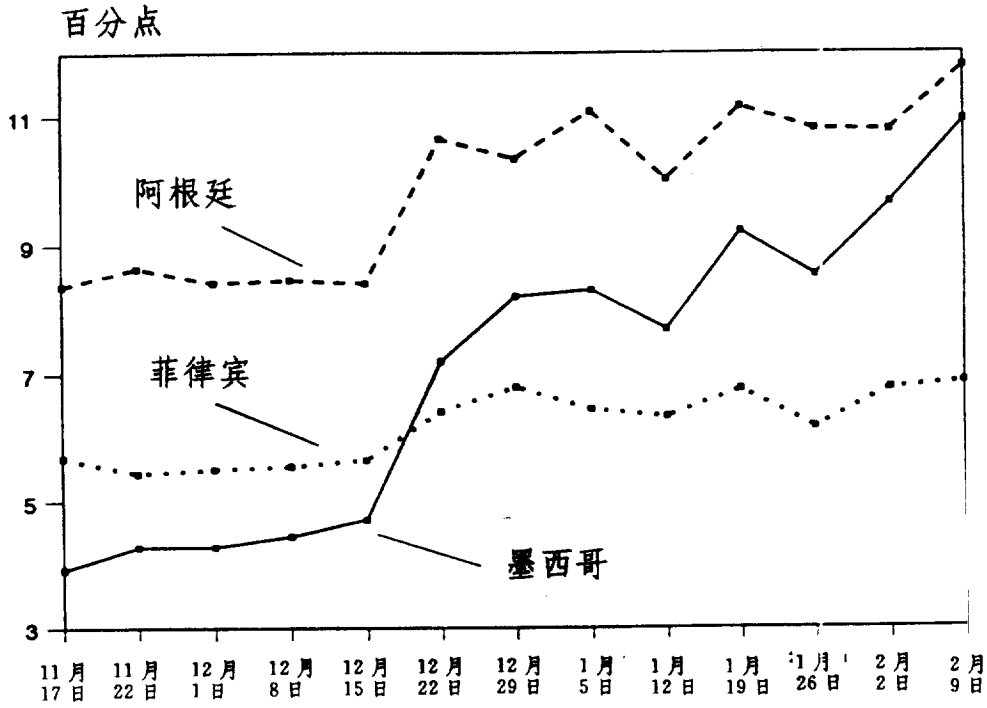
墨西哥的信任危机持续恶化，直到1995年2月国际救助一揽子计划出台才使货币和金融市场多少得到稳定。在12月和1月期间，墨西哥平价债券的拆除差幅继续不确定地上升，正如可能预料的那样，于2月9日在比12月15日高出5个多百分点时结束。但阿根廷平价债券的拆除差幅也增加了，菲律宾平价债券亦是如此。确实，三个债券的差幅先后上升和下降，只是数额差异相当大。因此，截止到2月9日，菲律宾差幅比12月15日高出一个百分点，而阿根廷债券的差幅几乎高出3.5个百分点。

在这种意义上可以说，墨西哥危机引起投资者增加对南半球邻国阿根廷的关注较多，对远方的菲律宾则较少。然而，这个问题超出了地理范围，因为阿根廷通过坚决的固定汇率谋求稳定的“大胆”战略现在被看成是阿根廷的“风险”战略。与此同时，菲律宾正在开始享受最初调整政策的成果，例如能源薄弱环节开始缓解（关于这两个例子以及墨西哥案例的更加详细的讨论，见第四章）。

最有意义的是，在1994年11月至1995年2月期间无论阿根廷还是菲律宾的实际经济状况都没有发生富有意义的变化。每个国家的基本信誉完全没有改变。相反，在不确定和有限情报世界中经营的投资者改变了他们的主意，而感觉方面的这种改

变——反映在更高差幅中——提高了费用并限制了这些国家取得外国资金的机会。

图十二．2．　1994 年 11 月-1995 年 2 月几种布雷迪平价债券与国库券的拆除差幅



资料来源：纽约化学银行的数据。

第四部分

补充报告

第十三章

评估冷战结束带来的和平红利

本章讨论的内容是冷战结束带来的“和平红利”。当时，人们认为“和平红利”可为大幅度增加社会福利提供大量资源。柏林墙推倒六年以后，不少人对和平红利感到幻灭。

事后看来，当时的有些期望是不现实的，无论从短期还是中期看，冷战结束的经济效应与其在战略和政治上的重要意义并不相称。历史情况，特别是冷战结束的方式，有助于说明期望与现实之间为什么会出现差距，本章将首先讨论这一问题。

此外，利用和平红利的方式尽管不如普遍期望的那么引人注目，却对经济产生了重要而有利的影响，在探讨这一问题时，将通过审查各国政府帐户的变化，对全球经济模型的结果进行研究。最后，在转型经济国家形成与世界经济完全融为一体的有活力的市场经济也许终将是最大的和平红利。本章最后部分将说明重要的国防工业改革如何帮助实现这一目标。

和平红利的历史背景

第二次世界大战以后，当时唯一拥有核武器的国家美利坚合众国迅速遣散了军队。然而，在苏联于1949年进行了一次核装置爆炸以后，此外，由于欧洲发生的一系列事件，美利坚合众国和其他发达国家开始集结大量的核力量和常规力量，以遏制它们认为来自苏联及其盟国的威胁。第二次世界大战以后没有出现第一次世界大战以后那种程度的裁军，相反，重新进行了武装并发展了更加尖端的武器。

1970年代，尤其是苏联入侵阿富汗以后，发达市场经济国家的许多领导人认为，苏联政治经济制度日益明显的失败正在逐渐增加苏联领导人可能走上战争道路并以

此作为解决上述问题办法的危险性。[1] 对苏联失败的忧虑与1950年代的忧虑完全不同，那时害怕的是苏联在经济上取得巨大成功，以致于超过了发达市场经济国家，成为其他国家仿效的模式。1970年代末北约组织领导人对局势尤其担忧，因为苏联那十年中似乎集结了大量军事力量，因此可能已经在军事上处于优势。

发达市场经济国家，尤其是美国，因此开始大规模集结常规武器和核武器：1979至1985年期间，北约组织的军事开支按实际价值计算增长38%。[2] 随着1985年米哈依尔·戈尔巴乔夫执政后苏联发生的一系列事件逐渐驱散了西方对苏联的经济和政治问题可能导致战争的忧虑，这一军事集结减速了。[3] 这一过程的最后一步是苏联和华沙条约组织的解体，及中央计划经济制度的被放弃。与大多数其他具有类似历史意义的变革不同的是，这样一场大规模的转变是在没有战争、国内暴力规模较小的

---

[1] 例如，参见John Hackett爵士的《第三次世界大战》，（伦敦，西奇威克和杰克逊出版社，1978）以及《第三次世界大战：未披露过的故事》，（伦敦，西奇威克和杰克逊出版社，1982）由北约组织一名高级指挥官在高级合作人协助下编写而成，书中提出了1970年代末人们对下一个十年中可能发生的事情的看法：在欧洲发生一场常规战争以后会立即发生一场核交锋。关于当代对以武力制止冷战的可能性的看法的论述，见R. Dugger的“总统喜欢的书：《第三次世界大战》”，载于《民族》，1984年10月27日。

[2] 这些数据援引自斯德哥尔摩国际和平研究所（SIPRI）的《世界军备与裁军》，1994年。国际和平研究所的数据往往不同于美国军备控制和裁军署提供的数据。本章也应用了该署提供的数据。

[3] 一些使北约组织国家改变其对苏联造成的威胁的估计的主要事件如下：1987年12月，苏联达成了一项协定，以消灭看来威胁到欧洲的中程导弹；1988年5月，它开始从阿富汗撤出其战斗部队。1989年，苏联不仅没有干涉阻止，甚至鼓励东欧国家结束一党统治的局面。1989年11月，柏林墙被推倒；1991年12月，苏联解体。

情况下实现的。[4] 在此之前，几乎没有人相信会出现这种相对和平的突然崩溃。[5]

冷战如此结束使人们大大松了一口气，但是经济分析却无法解答如果冷战以另一种方式结束会发生什么情况这一问题。此外，冷战结束带来的经济利益不可能等同于如果发生敌对行动将导致的大得多的费用：避免一笔开支并不等于增加了目前收入。

公众幻想破灭的一种解释是，北约组织军备集结的原因没有得到充分了解。当时扩充军备的目的是为了在它们预料可能会出现的非常困难——苏联经济制度继续恶化——时期保护自己。因此，这种军事集结是临时的，象大多数军事集结一样，资金来源主要靠借款。[6] 政府并没有把额外军事努力看作其经济转向长期扩大政府开支。

苏联经济体制的崩溃不论多么可怕，都不同于欧洲市场经济在第二次世界大战

---

[4] 参见 Serge Sur 的“Avant-Propos”，载于《1990 年代的欧洲安全：挑战与前景》，Victor-Yves Ghebali 和 Brigitte Sauerwein 合编，裁军研究所（联合国出版物，出售品编号：GV. E. 94. 0. 28），第 13 页。

[5] 据某个评论家认为，John Hackett 爵士想象中的第三次世界大战的后果——苏联解体和华沙条约解散——“就象一首幻想曲那么极其令人兴奋。想象一个苏联帝国不再作为一个威胁存在的世界几乎令人眼花目眩”（参见《民族》，1984 年 10 月 27 日）。

[6] 联合王国从 1700 年代初期到第一次世界大战期间的数据表明，由于战争而造成的临时军费开支与预算赤字之间的关系非常密切。这些战争包括西班牙王位继承战争（1702－1713 年），奥地利王位继承战争和其他战争（1740－1748 年），七年战争（1756－1773 年），美国独立战争（1775－1783 年），对法战争（1793－1815 年），克里米亚战争（1854－1856 年），布尔战争（1899－1902 年）以及第一次世界大战（1914－1918 年）。（Robert J. Barro 著：1701－1918 年联合王国的政府开支、利率、价格和预算赤字”，载于《货币经济学杂志》，第二十卷，1987 年，图表 9，第 240 页）。

期间遭受的破坏。当时，那些国家的基础设施和工厂受到严重破坏.但是经济体制仍然运转，财产法和诸如银行和交易所等机构仍然存在，只要注入外来资本，就能帮助这些国家恢复经济。苏联则基本上没有这种可以把削减军费开支而节约的资金转向民用的机构。因此，无法指望把削减下来的军费开支迅速变成看得见的和平红利。

导致幻想破灭的另一个原因是，和平红利通常是根据军事开支的削减额来确定的。但是冷战结束带来的全面影响无法结算：它们可能不仅必须包括军事开支削减额，而且必须包括各种经济、社会和环境事务中国际合作增加的成果，假如思想意识上的对峙继续存在的话，就不会有如此大幅度的这种合作。因世界紧张局势缓和而出现的投资和贸易流量也是和平红利的一部分。另一方面，冷战的结束还涉及到参与者对世界某些地区的兴趣减少，它们对其前被保护国的国内或国外军事活动的限制性影响减少或消除。计算冷战结束带来的结果时必须把这些副作用都包括进去。

方法上的因素阻碍了对冷战结束带来的结果的全面计算。必须知道除结束之外会发生什么情况。这涉及到对历史因果关系的评判，这种评判超出了经济分析范围。此外，把1989年以来发生的所有变革都归因于冷战的结束也是不正确的。

更狭隘地把冷战结束带来的经济成果看成是它导致的削减军费开支带来的结果，也牵涉到估算方法问题。在北约组织国家和前华沙条约组织成员国中，为抵消对方造成的威胁而承诺的军费开支构成了军费开支总额的一大部分，因此，把军费的所有下降归因于冷战的结束并非完全是不实际的。然而，在发展中国家，冷战的结束具有多方面的影响。尽管它改善了整个国际气氛，但是在许多情况下，它也导致了过去由冷战的主要敌对国提供的财政和军事支持的结束，并把现在北约组织和转型经济国家过剩的大批武器的一部分以低得多的价格提供给国际市场。上述因素中，有些可能会导致军事开支的下降，而有些可能会造成暂时的也许是可逆转的上升。即使可以获得有关发展中国家的全部必要数据，也极难把军费开支变化的某一部门归因于冷战的结束。把军费开支的所有变化都归因于冷战的结束并把它们都说成是一种红利

不是最适当的办法，但却是常用的惯例。[7]

军费开支的最近趋势

就整个世界和几乎所有地区来说，不论按照军费开支在国民生产总值中所占比例还是在中央政府开支中所占比例计算，军费负担在1993年大大低于1983年（参见表十三.1）[8]。根据这些估计，华沙条约组织成员国1983年的军负担很重：军事费开支占国民生产总值的12%，中央政府开支的44%。北约组织的可比数字分别是5%和15%。就整个世界而言，军事开支在国民生产总值中所占比例1983年为5.7%，1993年下降到3.3%。发展中国家下降幅度更大：从占国民生产总值的6.1%下降到3.1%。

---

[7] 以色列提供了一个军费开支如何能够下降的实例，下降的原因是多方面的，许多与冷战的结束无关，或者只有部分关系。关于以色列国防开支的一份研究报告认为，以色列军费开支下降（国防消费总额1980年代初期占国民生产总值的25%，1990年代初下降到低于12%）的原因如下："1979年与埃及签订了和平协定（埃及的军事预算1972年占国民生产总值的18.1%，1984年下降到10%）；1980年代中期的经济危机使人们意识到，强大的经济对国家安全至关重要；伊拉克被美国领导的同盟打败；于1970年代中期开始的以色列国防军的积极现代化逐步停止。这种观念在1980年代后期得到了加强，当时，象苏联这样的强大军事帝国由于严重的经济问题而崩溃。"参看Alex Mintz和Randolph T. Stevenson著："以色列的全面政治变革、国防开支及'和平红利'"，为关于和平工资的LINK项目/奥斯陆国际和平研究所（LINK/PRIO）协议——一个国际性项目撰写的文章，联合国，纽约，1995年3月，第21—22页。

[8] 有关这些趋势的资料来自美国军备控制和裁军署的《世界军费开支和武器转让，1993—1994年》，哥伦比亚特区华盛顿，1995年。这里使用了该署所应用的统计定义、统计范围和国家分类。

表十三．1．　1983－1993年军费开支与国民生产总值和中央政府开支的比率

	军事开支/国民生产总值		军事开支/中央政府开支	
	1983	1993	1983	1993
世界	5．7	3．3	19．0	11．5
发达国家	5．5	3．4	18．8	11．2
发展中国家	6．1	3．1	20．1	12．6
北约	4．8	3．6	14．6	10．9
前华沙条约组织	12．1	7．6	43．5	15．0
北美	5．8	4．3	22．9	18．5
美国	6．3	4．7	25．5	20．1
西欧	3．4	2．6	8．4	6．1
东欧[a]	11．9	8．3	43．5	16．0
大洋洲	2．5	2．5	8．5	8．9
非洲	5．4	3．1	16．6	10．1
中东[b]	17．1	9．0	31．2	24．9
东亚	2．7	1．9	13．5	11．2
中国	6．8	2．7	30．4	16．2
日本	1．0	1．0	5．2	缺
南亚	3．4	3．2	17．9	17．0
印度	3．5	3．3	18．6	18．8
巴基斯坦	6．2	6．4	29．0	26．3
南美	2．4	1．4	7．8	7．3

资料来源：美国军备控制和裁军署《世界军费开支和武器转让，1993－1994年》（哥伦比亚特区华盛顿，1995）。

a．　包括俄罗斯联邦和乌克兰而不包括前苏联的各中亚共和国。

b．　包括埃及。

表十三．2表明了1988至1993年期间各地区在全球军费开支中所占比例及按实际价值计算的年平均增长率。到1983年，北约组织的军集结使它在世界军事费开支总额中所占的比例超过了华沙条约组织，达到42%，而后者为35%。到1993年，由于前华沙条约组织在1988至1993年间大幅度削减军费开支，北约组织在世界军费开支总额中所占比例为华约的三倍多，达55%，而华约为15%。发达市场经济国家的下降率不高，整个北约组织为2．6%，西欧为1．1%。美国过去的军事集结速度高于西欧，现在下降幅度较大。

非洲的经济困难和南美的日益民主化有助于说明这些地区军费开支下降的原因。在中东，按实际价值计算，军费开支下降幅度不大，每年0．2%。不过，该地

表十三.2. 1981－1991年世界军费开支的分布与增长

（百分比）

	占世界比例		年平均实际增长率
	1983－1993年		1988--1993年
世界100	100	100	－7.2
发达国家	79.0	74.8	－9.3
发展中国家	21.0	25.2	1.0
北约	41.5	55.5	－2.6
前华沙条约组织	35.1	15.4	－22.4
北美	26.7	35.8	－3.4
美国	25.8	34.3	－4.4
西欧	16.1	21.4	－1.1
东欧[a]	35.4	15.5	－22.5
大洋洲	0.5	0.9	4.2
非洲	1.5	1.3	－5.7
中东[b]	7.8	5.7	－0.2
东亚	9.5	15.8	2.3
中国	4.4	6.5	1.6
日本	2.4	4.8	2.9
南亚	0.7	1.5	2.9
印度	0.5	1.0	3.8
巴基斯坦	0.2	0.4	2.7
南美	1.5	1.7	－3.8

资料来源：美国军备控制和裁军署，《世界军费开支和武器转让，1993－1994年》（哥伦比亚特区华盛顿，1995年）。

a. 包括俄罗斯联邦和乌克兰，但不包括前苏联的各中亚共和国。

b. 包括埃及。

区的军费开支每年变化很大。东亚和南亚的军费出现增长，然而，就军费开支在国民生产总值和中央政府开支中所占比例来看，表十三.1中关于军费开支给这些国家造成的负担的数字说明，总的看来，经济迅速增长使它们能够增加军费开支并减轻其加给经济的负担。中国的情况尤其是如此。

1980－1995年发达市场经济国家和转型经济国家的武装力量及其装备的趋势

对各国来说，重要的是其可能存在的敌对国所部署的武装部队和武器的质量和数量，而不是其开支。至少可以追溯到1899年海牙会议上，这些问题——并非花费

在军事力量上的开支——一直是裁军谈判的主题。[9] 因此，表十三．3在1980年水平的基础上提供了有关武装力量水平以及两种主要武器装备中——作战飞机和主要作战坦克——的指数。

表十三．3. 武装力量及其装备规模指数

(1980年=100)

	1986/87			1994/95		
	现役武装部队	主要作战坦克	作战飞机	现役武装部队	主要作战坦克	作战飞机
世界	105. 0	112. 4	108. 4	95. 1	93. 4	101. 1
发达市场经济国家	103. 5	116. 7	111. 7	84. 3	117. 3	106. 2
发展中国家	125. 6	129. 0	121. 2	128. 0	140. 1	124. 2
北约组织	104. 9	122. 0	116. 1	80. 1	120. 0	107. 6
前华沙条约组织	102. 4	103. 9	98. 8	74. 2	67. 2	82. 9
美国	104. 6	130. 8	121. 4	80. 5	130. 3	98. 0
北约的欧洲成员国和加拿大	105. 2	115. 2	107. 8	79. 9	112. 0	122. 6
其他欧洲国家	90. 1	75. 6	90. 0	119. 9	91. 7	93. 3
日本	100. 8	144. 6	85. 9	98. 6	156. 8	112. 1
澳大利亚和新西兰	99. 3	114. 4	101. 8	85. 6	114. 4	113. 6
苏联	100. 0	106. 0	98. 2	70. 5	63. 3	81. 6
东欧	111. 3	93. 5	101. 3	75. 4	66. 1	75. 3
撒哈拉以南非洲	104. 4	138. 7	171. 6	127. 0	92. 2	134. 2
北非[a]	162. 4	107. 8	149. 5	141. 3	123. 2	108. 5
中东	188. 3	129. 8	114. 8	159. 6	131. 6	131. 2
埃及、以色列、约旦和阿拉伯叙利亚共和国	124. 1	133. 3	129. 1	131. 4	156. 1	152. 0
伊朗伊斯兰共和国和伊拉克	321. 3	122. 6	73. 1	185. 6	76. 8	78. 6
中国	66. 3	109. 5	101. 7	65. 8	70. 5	97. 4
其他亚洲国家	112. 1	125. 8	116. 3	120. 6	157. 0	123. 2
新兴工业化国家	106. 7	184. 6	134. 9	108. 6	248. 8	138. 7
拉丁美洲	113. 8	202. 4	104. 9	118. 5	259. 3	116. 1

资料来源：国际战略研究所，《军事均势》，历年。

a. 不包括埃及。

[9] 参见Jacques Fontanel和Michanel D. Ward著“军费开支．军备及裁军”，《国防经济学》，第4卷，第1期，1993年，第66—67页。

就北约组织而言，国防集结主要反映在军事装备而不是武装部队的规模上，而且主要集中在美国。[10] 如前所述，这种集结在北约组织主要被看作是为了赶上前华沙条约组织武装部队过去规模的扩大，而不是目前的增加人数；在同一时期，华沙条约组织武装部队的规模几乎没变。

1986/87 年以后，北约组织和转型经济国家都削减其武装部队和军事装备。不过，后者的削减幅度大得多：1994/95 年期间，发达市场经济国家的坦克和作战飞机仍分别比 1980/81 年增长 17%和 6%，而转型经济国家的坦克和作战飞机则分别减少 36%和 20%。[11]

工业化国家以外的军费开支格局

冷战的发展过程大体上决定了北约国家和转型经济国家的军费开支。不过，对其他许多国家来说，主要威胁看来并不是来自这两个同盟中的任何一个，而是来自同一地区的一些国家或国内对手。因此可以认为，发展中国家军费开支趋势与北约组织和前华沙条约组织国家军费趋势之间没有太多直接关系。近年来的情况就是如此。按实际价值计算，整个发展中国家的军事费开支在 1983 年达到顶峰，到 1989 年已下降 13%，1989 至 1992 年，按实际价值计算增长 14%，然后在 1993 年又下降 11%。[12]

---

[10] 1980/81 年和 1986/87 年期间，美国的主要作战坦克数增加了 30%，作战飞机增加了 20%，而它的武装部队人数只增加了 5%。

[11] 应当指出，当时的德意志民主共和国包括在 1980/81 年和 1986/87 年东欧的数字中。如果把它列入北约组织，即转型经济国家在 1987/86 年和 1994/95 年期间军事装备的下降应略小一点儿，北约组织的军事装备增加也是如此。其它数据问题是如何计算库存的装备，如何区分以下两种减少：一种是在没有进行更换的情况下因销毁有效装备而导致数字下降，另一种是用少量更有效的现代化装备更换过时的装备以改进装备而导致数字下降。

[12] 数据来自美国军备控制和裁军署编写的《世界军费开支和武器转让，1993—1994 年》（哥伦比亚特区华盛顿，1995）。

首先应当对中国的情况进行研究。[13] 中国的武装部队也许是全世界最大的，据某一资料来源认为，中国的军费开支在世界名列第三。[14] 中国位于亚洲地区，正如表十三. 2 所示，该地区近年来军费开支出现增长。表十三. 3 表明，中国的武装部队在 1980/81 年至 1986/87 年期间急剧下降，1986 年以后，它的坦克和飞机储备下降。不过，这种下降与苏联的情况有很大的不同，反映了军事设施的现代化，而不是它的缩小。该表还表明，在“另一个亚洲”，其中包括印度、巴基斯坦和新近工业化经济体，坦克和飞机的储备迅速扩大。正如中国的情况一样，对许多发展中国家来说，有能力用增加的收入支付额外军事装备看来是军费开支的重要决定因素。[15]

总之，发展中国家在 1980 至 1986/87 年期间和 1986/87 至 1994/95 年期间扩大了其武装部队的规模和军事装备。撒哈拉的南非洲是一个例外，该地区的坦克和飞机储备在 1986/87 年以后出现下降。

在中东地区，武装部队的规模在 1986 年以后有所缩小，但是军事装备储存出现上升。从伊朗伊斯兰共和国和伊拉克军事设施储备量总和的变化趋势可以看出战争

---

[13] 如同许多发展中国家的情况，国际军费数据的主要来源对数据的可比性持有保留。见《国际和平研究所年鉴，1994 年》，第 390 页，和美国军备控制和裁军署编写的《世界军费开支和武器转让，1993－1994 年》，第 167 页：‘由于在估算人民币费用以及把人民币换算成美元方面都存在特殊困难，因此，应认为在把中国军费开支与其他数据进行比较时有很大的出入。”

[14] 中国的军费开支 1979 年以后大幅度下降，1988 年以后又稳步增长。中国的军事预算 1992 年增长 13. 8%，1993 年增长 15%，1994 可望进一步增长 22. 4%。参看 June T. Dreyer 著“人民军队：为谁的利益服务?”《当代历史》，1994 年 9 月，第 267 页，以及《和平研究所年鉴，1994 年》，第 441 页。

[15] 中国的目的是达到“国防建设与经济建设的合理平衡”。关于如何在“保持经济正常运转时不得超过的上限”与“保持部队正常运转的下限”之间达到平衡的更加详细的讨论，参见 Zhery Kaizhao 著“从国防建设到经济建设：来自中国的报告”（为在 LINK/国际和平研究所关于“和平工资——一个国际项目”会议编写的文件，纽约，1995 年 3 月，第 21－22 页）。

行动对武器储备的影响：到1994/95年，尽管这两个国家的武装力量人数多于1980/81年，坦克和飞机却减少了。和平进程的主要参与国——埃及、以色列、约旦和阿拉伯叙利亚共和国的武器储备增长了，但是，由于这一进程从1991年才开始，因此不能指望这些数字全面反映最近的积极发展动态。

把军费开支削减额作为衡量和平红利的尺度

从上述讨论可以看出，按绝对值计算，世界军事开支的下降发生在发达市场经济国家和转型 经济国家，而不是发展中国家。有一种推算认为，如果发达市场经济国家、转型经济国家和中国在1988至1994年期间按实际价值计算的国防开支与1987年相同，那么，它们这段时间在国防上的支出要比实际的支出总额多8070亿美元。发展中国家的可比数字是1260亿美元。[16] （关于把军事开支削减额作为衡量和平红利的尺度的讨论，参见方框十三．1）。

方框十三．1：测定和平红利

测定和平红利的一种方法是估计军事预算减少数额。使用这种方法，和平红利或者是根据基准年计算的累计减少数额，或者是连续几年的年度变化总和。这些结果是根据历史数字计算出来的，对未来下降额的预测根据的是今后几年军费每年都将按一定百分比下降的假设，在这种方法中，对假设腾出的资金进行分配并不是和平红利的一个固有部分，考虑时往往受到军费开支与社会开支之间的简单交换的限制。显然，在这一框架内无法考虑短期调整开支和长期的好处。

此外，这种计算和平红利的方法在很大程度上取决于所选择的基准年。不同的基准年可能计算出完全不同的和平红利。若要避免这一问题，可以采用一种“趋势”线，根据过去的开支来确定未来一段时间可能的军事开支。因此，和平

---

[16] 参见联合国开发计划署的《1994年人的发展报告》，（纽约和牛津，牛津大学出版社，1994年）。联合国开发计划署没有提供第48页表3．1中数据的来源。这些数字不同于美国军备控制和裁军署提供的数字。不过，根据该署提供的数据计算出的数字得出了可比较的结果：和平红利的价值大约相当于一年的军事开支。

红利的数额即为预测开支与实际开支的差额。这种方法完全取决于用来确定“趋势”的时间范围。由于1980至1987年期间军费扩大，因此，用这种方法计算从1988年开始的几年的和平红利，所得出的结果甚至可能大于以1987年为基准年所得出的数字：一条“趋势”线会显示出军费开支在稳步扩大。例如美国，1987年军费开支占国内生产总值的6.3%。以1979—1987年这一段时间为根据推测军费开支在国内生产总值中所占百分比的趋势，结果可能得出：1994年军费开支占国内生产总值的7.8%。而事实上，1994年军费开支占国内生产总值的4.3%（见图）。同样，如果选择军费开支持续下降的时期来计算“趋势”，例如1970年代，那么得出的和平红利就会小得多。

最后，关于今后收入流量的目前值的大多数计算法都应用了折扣系数，但是，通过与高峰年或经济趋势线进行比较来估算从今后“储蓄”中得出的和平红利，其折扣率实际上为零。*

然而，认为削减下来的经费是完全预料之外的储蓄，随时可以转用于其他用途的看法却会引起误解。在存在威胁或看来存在威胁的情况下，在战争行动实际上爆发的情况下，有时在总体经济形势允许扩大采购的情况下，军费开支就会增长；相反，当已经察觉的威胁缩小或经济形势恶化时，军费开支就会下降。

有关世界最大的军事强国美国的数字可以说明这一点。第二次世界大战以前，其国防开支在国内生产总值中所占百分比很小，1940年占国内生产总值的1.7%，联邦开支的17.7%，而当时的联邦开支仅占国内生产总值的10%（参看图十三.1）。第二次世界大战期间，国防开支几乎达国内生产总值的40%，联邦开支的90%，而联邦开支占国内生产总值的45%。1948年，由于美国部队大批复员，国防开支占国内生产总值的百分比下降到3.7%。这一数字是战后时期的最低水平。

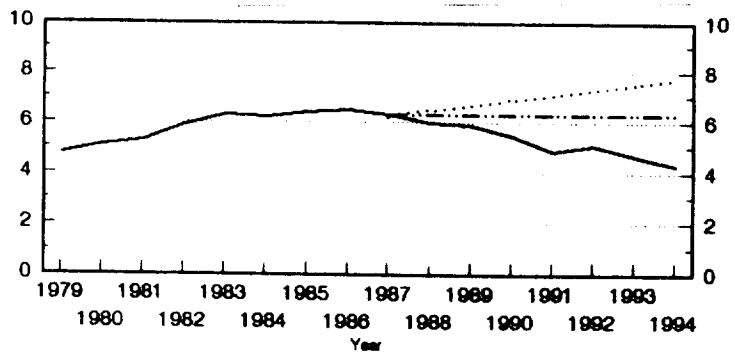
---

* 关于给今后流量打折扣以得出目前净值的数字的重要性，参见Tamin Bayoumi、Daniel Hewitt和Steven Symansk著“全世界军费开支削减对发展中国家的影响”，国际货币基金组织文件（WP/93/86，1993年11月）附录。

美国：1979—1994 年国防开支在国内生产总值中所占比例；

实际估计和假设估计

在国内生产总值中所占百分比

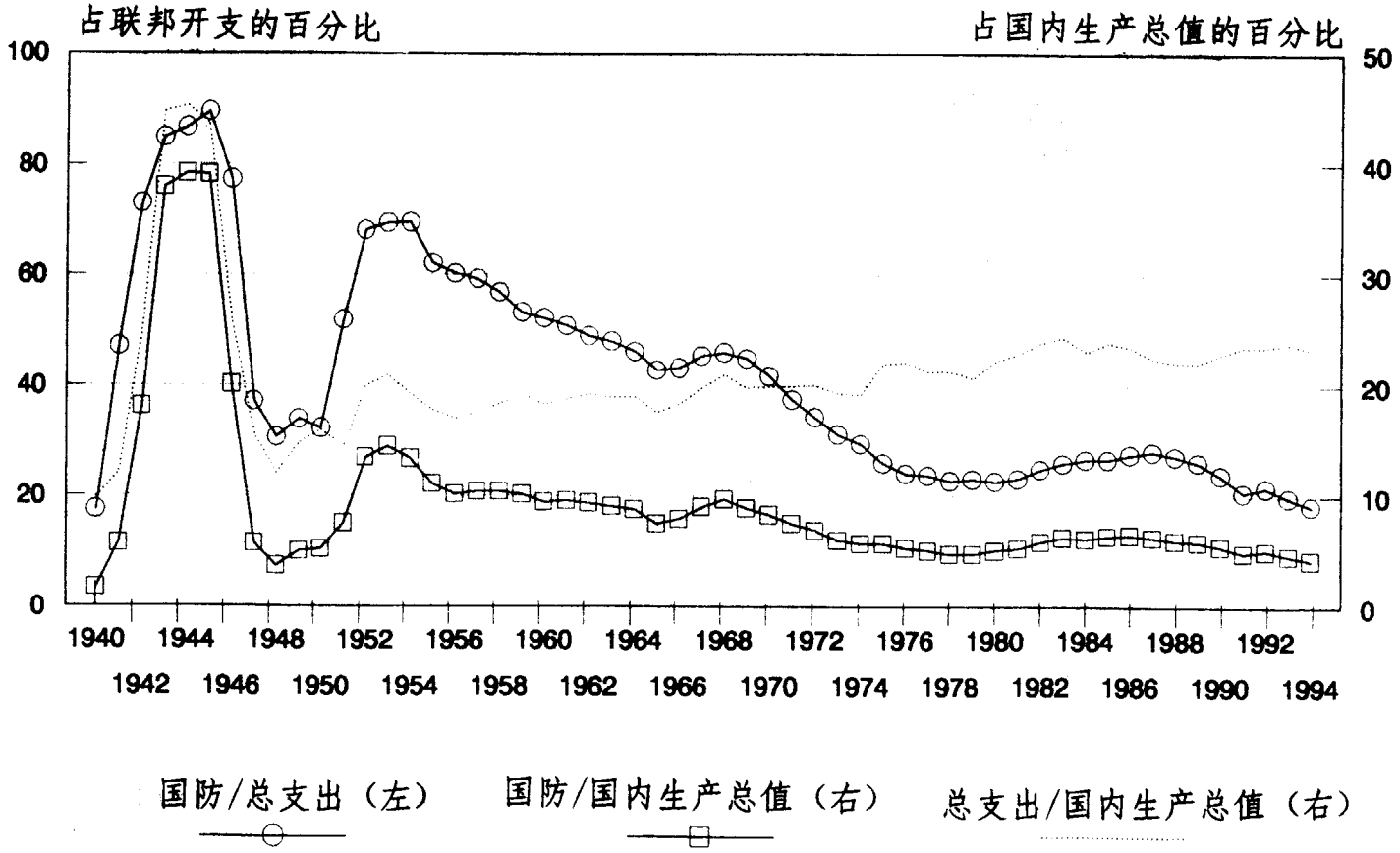


—— 实际比例 ……1979/87 年趋势持续——……1987 年比例

资料来源：美国政府 1994 年财政年度预算历年表格和联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部的测算。

其后出现的军费开支高峰在产出和政府开支中所占百分比越来越小。朝鲜战争期间，国防开支最高曾达国内生产总值的 14.5%，联邦开支的 69%，联邦开支本身占国内生产总值的 21%。1968 年，在越南战争最激烈的时候，国防开支达到国内生产总值的 9.7%，占联邦开支的 46%，1986 年，在冷战最后的军备集结时期，国防开支占国内生产总值的 6.5%，联邦支出的 23.5%。到 1994 年，它所占的比例下降到国内生产总值的 4.3%，1996 年可望降到与 1948 年相同的 3.7%。

十三．1．　美国：国防开支在联邦开支和国内生产总值中所占比例，1940－1994 年



资料来源：美国政府 1994 财政年度预算，历年表格。

随着国防占国内生产总值(以及联邦支出)的百分比下降,非国防开支的联邦支出增加:1960 年占国内生产总值的 8.7%,1986 年增长到 17.0%,1994 年为19.0%。这种增长,特别是早些年的增长,可以部分归因于军事一战略上的考虑。在苏联把第一颗人造卫星送入太空以后,美国感到自己在技术上落后了,应当尽快赶上,途径是把大量资金投入教育部门。当时,相当多的选民赞成增加非军事开支,特别是教育经费,而且要求增加其他社会部门的经费。逐渐削减军费开支有助于支付上述增加的开支。

然而,1980 年代的政治气氛与 1960 年代很不相同:一项主要的目标是减少或至少稳定纳税负担。包括国防开支在内的联邦开支的增加与财政总收入的增加不相称,因此,赤字增加了。联邦债务总额 1960 年占国内生产总值的 57.6%,1981 年下降到 33.5%,1993 年又升至达到国内生产总值的 71.5%。利息付款占支出的百分比日益上升。因此,减少预算赤字已成为一项重要目标。

由于不愿提高税率或不愿削减非军事开支加以补偿,才会认为 1987 年达到的军费开支水平是不可维持的。LINK 项目进行的一次模拟结果表明,如果美国的武装部队保持其 1987 年的水平,则国防开支就会停留在大约占国内生产总值的 6%—6.5%的水平上,那么,根据现行政策,联邦净债务与国内生产总值的比率在 1987 至 1997 年期间就会增长大约 50%。[17] 在这种情况下,和平红利不应当被看作是可转作他用的一大笔节余资金,而应当被看作是避免了如果继续保持 1987 年的军费开支水平则有可能发生的事情。这些选择取决于对政府和市场动向的假设,包括诸如的下一些可能性:非防务开支削减,税收增加或市场对政府应付赤字增加局面的能力丧失信心,因而导致金融危机。

和平红利的预算分配

上述因素表明,在国防开支下降时不作任何明显反应,政府事实上是作出了决

---

[17] Hung-Yi Li 和 Peter Pauly 著:军费开支与美国商业周期'为 LINK/国际和平研究所"和平工资——一个国际项目"会议编写的文件,联合国,纽约,1995 年 3 月。

定。例如，如果美国决定增加联邦道路开支款额与联邦国防开支削减额相同，那么就预算赤字和长期利率而言，结果也许与军费开支保持不变是相同的(尽管通过排除交通运输限制因素，这种联邦道路开支可能会导致长期经济增长率提高)。在这个实例中，替代扩大联邦公路网——或许是因预算赤字加大而导致的高利率——的方案可以导致降低利率，从而鼓励企业界扩大其资本设备，同时使地方政府更容易得到借款以扩大自己的基础设施，其中包括道路。在如何重新分配因军费开支削减而节余的资金问题上，并没有政府单一的最佳决定。这种分析需要有具体国家的分析，并需要详细审查各类开支，即政府对基础设施的投资、社会开支或商业投资的长期经济利益。

近年来一些政府的主要忧虑之一是它们的预算赤字的大小和它们的债务的总水平。[18] 对美国宪法平衡预算修正案的辩论有助于突出这个问题在政府政策议程上的重要意义。马斯特里赫特条约规定，希望加入货币联盟的欧洲联盟国家的累计债务额不得超过国内生产总值的60%。如果把这一规定作为政府债务的基准数，那么欧洲联盟——确切地说是发达市场经济国家——中没有几个国家可能符合这一条件。马斯特里赫特条约还规定，预算赤字不得超过国内生产总值的3%。1985年，除了德国和某些北欧国家以外，大多数发达市场经济国家的赤字都接近或超过了这一百分比。

在发展中国家，情况的差异要大得多，一些重要的区域军事大国1985年的赤字已接近国内生产总值的10%，这些国家包括埃及、印度、摩洛哥和阿拉伯叙利亚共和国在内。另一方面，除泰国以外，新近工业化国家，包括印度尼西亚、马来西亚、大韩民国和新加坡，其预算赤字较小，有的甚至出现顺差。

总之，大约开始于1985年的军费削减的最初情况就是，对于许多国家来说，特别是对发达市场经济国家来说，军费削减额大部分可望用来减少预算赤字。

军费开支削减和政府预算状况变化

表十三. 4和十三. 5提供了一些国家1985至1990年期间国防开支和非国防政

---

[18] 关于更加详细的分析，参看上面第四章。

府开支以及预算状况按照占国内生产总值的百分比计算的比例变化的数据。[19] 由于通货膨胀的问题，研究这些比例的变化也许是了解政府如何使用和平红利的最可靠的办法。

表十三．4. 1985—1990年中央政府国防开支和非国防开支在国内生产总值中所占百分比的变化

非国防开支			国防开支		
	−2+	−1至−2	0至−1	0至1	1至2
4至6			哥斯达黎加	挪威	利比里亚
2至4				捷克斯洛伐克	
				莱索托	
0至2		匈牙利	巴巴多斯	马来西亚	巴林
		大韩民国	芬兰	尼泊尔	多哥
			西班牙		
			乌拉圭		
0至−2		伊朗伊斯兰共和国	奥地利	缅甸	
		摩洛哥	加拿大	巴拉圭	
		南斯拉夫	塞浦路斯	土耳其	
			丹麦	津巴布韦	
			德意志联邦共和国		
			印度		
			马耳他		
			美国		
−2至−4		联合王国	喀麦隆	毛里求斯	
			多米尼加共和国		
			法国		
			斯里兰卡		
			突尼斯		
−4至−6	阿拉伯叙利亚共和国	泰国	澳大利亚		
			荷兰		
			瑞典		
−6至−8	埃及		葡萄牙		
−8+	以色列	智利	爱尔兰	罗马尼亚	
			墨西哥		
			新加坡		

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部根据国际货币基金组织《政府财政统计》。

[19] 为了分析的目的，选择了1985到1990的年份：这些年的数据比较完整。由于关于非洲国家的情况的数据很有限，这些国家的数字大多是关于不同时期的。

表十三.5. 1985—1990年，国防开支和预算在国内生产总值中所占百分比的变化

（百分比）

预算状况	国防开支				
	−2+	−1至−2	0至−1	0至1	1至2
8+	阿拉伯叙利亚共和国	泰国	喀麦隆 爱尔兰 墨西哥 葡萄牙 新加坡 瑞典		
6至8					
4至6		摩洛哥	澳大利亚		
2至4	埃及	智利 联合王国	加拿大 塞浦路斯 多米尼加共和国 西班牙 乌拉圭	毛里求斯 巴拉圭 土耳其	
0至2		匈牙利 大韩民国 南斯拉夫	奥地利 巴巴多斯 芬兰 法国 印度 伊朗伊斯兰共和国 荷兰 斯里兰卡 美国	捷克斯洛伐克 马来西亚	
0至−2	以色列		哥斯达黎加 丹麦 德意志联邦共和国 马耳他 突尼斯	莱索托 尼泊尔 罗马尼亚	
−2至−4				挪威	
−4至−6				缅甸 津巴布韦	多哥
−6至−8					巴林
-8					利比里亚

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据国际货币基金组织《政府财政统计》。

这种方法可能会引起误解，因为增长速度快的国家，特别是亚洲那些国家的军费开支按照实际价值计算常常呈上升趋势，但是按照其在国内生产总值中所占百分比计算则呈下降趋势。不过，军费开支增加但所占比例因经济增长而下降，这种情况造成的负担，要比经济下降或停滞不前时流向国防开支的社会资金比例增加造成的负担小。

国防开支始终是中央政府的职责，由中央政府决定如何筹集国防开支所需经费，

或者如何把财政收入用于各种不同的用途。另一方面，包括道路、教育和医疗卫生在内的社会部门的开支大部分由地方当局承担并筹措，地方当局享有不受中央政府管辖的不同程度的自治权，其中包括为其自己的目的增加财政收入。因此，中央政府开支的某一项出现下降并不自动意味着地方政府可有对等的资金用于社会服务。不过，广义地说，要由社会在军事开支与社会部门开支之间做出选择。

最后，如此对待和平红利预算分配的方法只是对两个时间点进行了比较，并没有考虑到商业周期，因此也没有考虑到充分就业预算状况的变化。某一年出现赤字大和政府非国防开支水平高的状况可以是由于经济衰退造成的，经济衰退导致了税收下降和政府非国防开支增加，特别是失业补助开支增加。不过，许多国家并没有可以据以计算出商业周期相同时间点的预算赤字和非国防开支可能会达到什么水平的数据。所提供的数据说明了实际变化情况。已经对为数较多的国家——这些国家处于其商业周期的不同时间点——进行了评论，因此可以指望，如果出现一种还算一贯的格局，则可反映政府作出的总体选择。

上述表格说明，恢复财政平衡比利用和平红利增加政府其他开支更重要。就表十三.4 中的大多数国家而言，中央政府国防开支和非国防开支在国内生产总值中所占比例在 1985 至 1990 年期间都出现下降。国防开支和非国防开支的比例均有上升的发达市场经济国家只有挪威，因为该国是石油输出国，财政状况较好。[20]

就表十三.5 中的大多数国家而言，预算状况都有改善。一般情况，特别是发达市场经济国家的一般情况是，政府总开支及其构成部分——非国防和国防开支——在国内生产总值中所占比例下降，赤字情况有所改善。不过，在许多国家中，政府总开支在国内生产总值中所占比例下降幅度大于预算状况的改善，这反映了政府财政收入占国内生产总值比例的下降。这种通过削减军费开支占国内生产总值比例来减

---

[20] 参看 Adne Cappelen，Nils Petter Gleditsch 和 Olav Bjerkholt 著“挪威的和平红利：国内或国际”（为 LINK/国际和平研究所“和平工资——一个国际项目”会议编写的文件，联合国，纽约，1995 年 3 月，第 21—22 页。

轻税收负担的办法，可能已经成为一些担心增税会给选举带来影响的政府的一项目标。[21]

国际开支比例的变化幅度要比非国防开支和预算状况的变化幅度小得多：国际开支在国内生产总值中所占比例下降2%以上的例子只有埃及、以色列和阿拉伯叙利亚共和国。在以色列，政府军事和非军事开支占国内生产总值60%以上，军事开支削减的同时，非军事开支也有下降，因而使政府支出的削减接近产出的50%。财政收入进一步下降，赤字实际上扩大了。在阿拉伯叙利亚共和国和埃及，财政收入所占比例也有下降，但是政府军事和非军事开支所占比例下降，使得财政平衡状况得到改善。在智利，在非国防开支大幅度削减以后，财政状况得到改善。这反映了缩小政府作用的政策：使政府退出大多数人的生活，同时为赤贫阶层维持一个安全网。[22]在智利，到1990年，国防开支刚刚超过国民生产总值的2%。智利如同其他许多表十三．1所示的到1993年其军事费开支在国内生产总值所占比例已经下降到同样较小百分比的发展中国家一样，无法指望在过去的规模上进一步削减。

军事开支与社会开支之间的选择

关于政府增加社会开支和减少军事开支的必要性问题，已经在国际一级进行过大量的讨论。表十三．6和十三．7提供了用于卫生保健、教育、社会福利和住房的中央政府开支占国内生产总值总比例的变化，可用它来作衡量政府承担的社会开支。把这一总数的变化与国防开支变化进行了比较。审查的年份是1980—1985年以及

---

[21] 例如，Hong Bai，Stephen Hall，James Nixon和Ron Smith认为，“鉴于保守党在1992年选举中勉强获胜，提高赋税很可能会使他们在选举中财北……有人可能会认为，在联合王国，削减军事开支带来的主要经济影响是使保守党政府执政的时间比不削减军事费开支长一些。”参看“联合王国和平红利宏观经济学”，在LINK项目会议上提交的论文，西班牙萨拉曼卡，1994年9月。

[22] Angelo Codevilla著“皮诺切特是模式么?”《外交事务》，1993年11月/12月，第133页。1973年，智利政府雇员为65万人，到1989年减少到157，871人（第129页）。

1985 年到可获得数据的最近一年。如果军费开支与社会开支之间有直接交换，则所有项目本可以被集中在左上部和右下部。但在表十三．6 和表十三．7 中，所有项目分布在所有四个部分。

表十三．6．　1980－1985 年中央政府国防开支与社会部门开支的变化

（占国内生产总值的百分比）

社会开支	国防开支					
	－2＋	－1 至－2	0 至－1	0 至 1	1 至 2	2＋
4＋				马耳他		科威特
2 至 4	津巴布韦	突尼斯	法国	智利	埃塞俄比亚	圭亚那
				巴哈马	新加坡	
				喀麦隆		
				芬兰		
				意大利		
				尼泊尔		
				巴拿马		
1 至 2			巴巴多斯	澳大利亚	匈牙利	
				加拿大		
				西班牙		
				瑞士		
				联合王国		
0 至 1	也门		比利时	奥地利		
			爱尔兰	哥伦比亚		
			缅甸	印度		
			荷兰			
			巴拉圭			
			葡萄牙			
			泰国			
			乌拉圭			
0 至－1		巴林	布基纳法索	德意志联邦共和国	埃及	
		印度尼西亚	塞浦路斯	利比里亚	罗马尼亚	
		大韩民国	委内瑞拉	墨西哥	美国	
				挪威		
－1 至－2	以色列	塞内加尔	丹麦			
			多米尼加共和国			
			卢森堡			
			摩洛哥			
			瑞典			
			土耳其			
－2 至－4	阿拉伯叙利亚共和国		哥斯达黎加	毛里求斯	斯里兰卡	
				坦桑尼亚联合共和国		
				多哥		
－4＋	伊朗伊斯兰共和国					

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据国际货币基金组织，《政府财政统计》。

表十三．7. 1985年至可获取资料的最近一年中央政府国防开支和社会部门开支变化

（占国内生产总值的百分比）

社会开支			国防开支			
	−2+	−1至−2	0至−1	0至1	1至2	2+
4+	以色列	匈牙利	莱索托 卢森堡 罗马尼亚 瑞典 乌拉圭	挪威	巴拿马	科威特
2至4		伊朗伊斯兰共和国 联合王国	哥斯达黎加 塞浦路斯 马耳他	意大利 土耳其 津巴布韦		
1至2			澳大利亚 奥地利 巴巴多斯 加拿大	巴拉圭 斯里兰卡		
0至1		大韩民国 美国	丹麦 芬兰 印度 印度尼西亚 摩洛哥 荷兰	缅甸 葡萄牙	巴林	
0至−1		泰国	多米尼加共和国 法国 德意志联邦共和国 尼泊尔	毛里求斯		
−1至−2	埃及	新加坡	喀麦隆 突尼斯 墨西哥			
−2至−4	阿拉伯叙利亚共和国		比利时 利比里亚 西班牙			
−4		智利	爱尔兰			

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据国际货币基金组织，《政府财政统计》。

在前一时期，军费开支的比例呈上升趋势，特别是发达市场经济国家，同时许多国家的社会开支也有增长。在后一个时期，大多数国家的军费开支比例出现下降，其中一些国家的社会开支比例也有下降。在这一时期，只有一个国家表明国防开支比例

有所增长，社会开支下降。科威特是一个过剩能源输出国，能够在两个时期都既增加军事开支，又增加社会开支。

这些数据并不表明军事开支与社会开支之间毫无关系。一种几乎是瞬间的交换在任何情况下都 是不可预料的。此外，社会开支的变化不仅仅取决于由于包括军事开支在内的政府其他开支项目的减少可提供节余的资金，而且要取决于长期因素，例如人口构成的变化。政治进程也有助于决定政府在社会福利领域能够并应当起到的作用。为了审查社会开支与政府资金可获量之间的关系，有必要制定一个社会福利函数。不过，表十三·6和表十三·7中的发展中国家数目有限，突出了这方面工作的统计基础的弱点。非洲大陆的军事开支与社会开支之间的冲突也许最为明显，但是目前无法获得审查这一问题所需要的前后一致的数据。国际上对发展中国家军事开支的日益关注所起到的一个作用是，更加急需收集军费负担方面的有关数据。

确定分配和平红利的效应模型

上面的分析着眼于用于不同项目的政府开支比例的变化。这种分析无法评价政府作出的决定对经济增长和福利的总效应是什么。

不过，一直难以测试从军事开支转向民用开支的长期效应。裁军的好处并不是即刻就可以实现的：裁军应当被看成一个投资过程，为了今后获得更大利润，不得不承受其目前的费用。[23] 裁军本身包括眼前的费用——必须向退役军人和国防工业的过剩工作人员支付失业补助金，并且承担销毁武器和检查军备控制协定所需的费用。[24] 为政府资金制定其他可供选择的用途本身也需要初期投资费用。例如，就教育和卫生保健开支而言，可能必须建造学校、医院和诊所，培训教师、医生和社会工

---

[23] 联合国裁军研究所的《裁军：一个投资过程》一书（日内瓦，1992年）中使用了这种方法；Michel Intriligator 著“和平红利——神话还是现实”（为 LINK/和平研究所“和平工资——一个国际项目”会议编写的文件，联合国总部，1995年3月）。

[24] 关于这些问题的详细讨论，见《1992年世界经济概鉴》，（联合国出版物，出售品编号 E.92.II.C.1 和更正，第六章）。

作者，以便使经费长期得到筹措。换言之，花费和平红利不仅仅是把钱从一个口袋移到另一个口袋的问题。

已经应用计量经济学模式来评估军事开支的变化对其他经济变数的影响。这种模式本身依据的是一个基本经济模式，以及对政府政策的假设。[25] 从短期来看，削减军事开支带来的抑制需求的影响往往控制这些模式产生的后果。从较长期来看，必须对没有军事研究刺激下技术的进步作出假设，还有对因军事开支削减而引发的任何新的投资的数额和生产力作出假设。多国研究报告，特别是那些引用又大又无法比较的实例的报告往往没有反映出各国研究报告得出的有说服力结果。没有完全了解长期经济增长的原因。因此，对军事开支的变化对经济增长的影响进行的长期分析常常没有获得有说服力的结果也就不那么引人注意了。[26]

采用全球计量经济学模型

和平红利的使用办法不仅会对各国经济产生反响，而且就全球经济中的重要角色而言，例如美国，还会对全球经济产生反响。

不过，许多计量经济学模式都难以计算把政府开支从军事转向其他用途所产生的影响。它涉及到不仅要区分私人和政府的消费与投资开支，而且要区分政府开支的各种不同的项目。在高度集合的模式中，把政府开支从军事部门重新划拨给社会部门，这种做法即使可行的话，改变的只是国民生产总值的构成，而不是国民生产总值

---

[25] 关于基本经济模式的重要性和预料的政府反应的讨论，见 Robert M. Coen 和 Bert G. Hickman 著“裁军的宏观经济影响和美国经济中的和平红利”；以及 F. Gerard Adams 著“制定政府（军事）开支对宏观经济影响模式的可供选择的方法：一个经验主义实例”（菲律宾的）（为 LINK/国际和平研究所“和平工资——一个国际项目”会议编写的文件，联合国，纽约，1995 年 3 月以及 Hong Bai 等人，前引书。

[26] “尽管关于军费开支的经济影响的文献中没有明确的一致观点，但是最常见的结论是，军费负担对经济增长或者不产生重大影响，或者带来负作用。” J. Paul Dunne 著“发展中国家军费开支对经济的影响”（为 LINK 项目会议准备的论文，萨拉曼卡，西班牙，1994 年 9 月，第 11 页。）

的总量，因此不会反映出短期至中期的结果。此外，除非预测从社会开支中可能获得较高的收益，否则长期经济增长情况不会有明显不同。评估由于军费开支削减而带来的减税所产生的影响时，都会涉及到分析转向私人消费和投资的长期影响，这反过来又需要有一个特定投资支出如何改变经济增长的模式。[27]

不过，在说明不增加政府开支来补偿国防开支下降的政策的效果方面，宏观经济模式可能是有用的。首要的有关效果是通过预算状况改善对利率发生影响，同时还将对汇率发生影响。对汇率的影响在一定程度上还取决于该国是武器净进口国还是净出口国。

全球模式还能够说明削减军费开支对非参加国产生的国际影响。它们反映了国内调整进程：最初，由于第三国出口减少，裁军在减少总需求中所起的收缩作用会产生消极的间接影响。在某些模式中，由于缔约国的汇率下跌，这一进程进一步恶化。不过，从中期角度来看，许多国家，特别是发展中国家，都从一些国家，尤其是美国的军费开支削减带来的赤字减少而导致的利率下降中获得了好处。如果军费开支削减额主要用于减少赤字，则这一成效最大，然而公共部门内的开支重新分配不会产生这样的效果，尽管它们可能尽量缩小最初对经济活动的消极震荡。

全球模型的结果

在尝试评估进一步削减军费对国际经济的影响程度，利用 LINK 制度来模拟在许多工业国和发展中国家进行经过协调的多边军费削减。进行多边行动的理由是：它

---

[27] 例如，参见 Coen 和 Hickman，前引书，第 21 页："如果把和平红利专门用于减税的话，家庭和企业可能从和平红利中获利最大，因为在这种情况下，恢复实际产出基本上依靠增加国内消费和投资实现……〔然而〕我们应当牢记用于研究可供选择方案的大多数宏观经济模式的一些重要局限性。特别是，诸如我们的运动模式没有完全公平对待增加政府投资对经济增长的潜在影响。政府对某些领域的投资，例如基础设施、教育和科研，没有单独说明，它们对总产出的潜在影响没有列入我们的生产框架。因此，我们可能遗漏了一个重要的途径，通过这一途径，和平红利从长远来讲可能增加私人消费和投资"。

可能增加靠单边裁军不能得以保证的国际安全，因而对福利产生了积极的影响。尽管单边努力可能产生同样的经济影响，但是国际安全前景的效应不可能这么大。

具体地说，这一模拟设想在14个工业国、3个包括中国在内的发展中国家和俄罗斯进行削减[28]。这些国家包括了大多数军费开支大国，它们在目前军费开支中占压倒的比例。从1994年开始，所有这些国家的军费开支在国民生产总值中所占比例呈下降趋势，到2002年，将比1993年削减四分之一。[29] 根据两种可供选择的资金回流假设对上述削减额进行了分析：第一种假设，所有开支削减额统一用于减少赤字，即它们减少了公共部门对资本市场的净需求；第二种假设是在工业（七国集团）大国，降低所得税，使储蓄向私人家庭回流：在这种情况下，军费开支削减对赤字不产生影响。在第一种情况下，根据作为LINK模型前提的假设，可以预料利率会出现大幅度下降，而在第二种情况下，私人消费开支将会对政府开支削减引起的收缩后果起到缓冲作用。

图十三.2根据与增长趋势基线的偏差显示出多边裁军对世界贸易和世界国内生产总值的影响。赤字不变情况下的变化幅度小于赤字缩小情况下的变化幅度。不过，所有的调整途径都是完全可以比较的。尽管在最初大约5年当中对累积总产出增长的影响主要是消极的，但是此后由于世界贸易有所改善，世界国内生产总值增长将恢复其基准趋势。预计最初工业国的失业率会出现上升，上升幅度为0.3%到0.7%，

---

[28] 这18个国家为：比利时，加拿大，中国，丹麦，法国，德国，希腊，印度，意大利，日本，挪威，巴基斯坦，葡萄牙，俄罗斯联邦，西班牙，土耳其，联合王国和美国。

[29] 例如，就美国而言，这一比例可能从4.8%下降到3.6%，就意大利而言，将从2.0%下降到1.5%。

这反映出国内生产总值的变化。[30] 然而，经过必要的调整，失业率势必往往低于LINK基线，这是由于非国防部门创造了更多的就业机会以及转换取得适当成功所致。

图十三.2说明，世界贸易在赤字不变军费开支下降两年以后开始恢复，尽管其后的增长率低于赤字减少情况下的增长率。在赤字减少的情况下对贸易平衡的影响更大。图十三.3表明，最初的打击使发展中国家的贸易平衡情况在两种情况下低于基线，因为它们向增长较慢的发达市场经济国家的出口减少。然而，三、五年以后，发展中国家的贸易平衡情况会大大好于基线情况，而发达市场经济国家的情况却不那么有利。

在长达10年的调整过程中，贸易平衡情况有可能发生转变，不仅发生在发达国家与发展中国家之间，而且发生在这些较大的集团内部。从长期来看，根据LINK项目的结果，发展中经济体可能略有收获，每年从100亿到200亿美元不等。许多工业国也略有获利。这在很大程度上反映了美国的情况相对迅速和成功地好转。由于从中期来讲，国内经济受到了刺激，进口增加了；如果因国防开支削减导致减税进一步刺激了私人需求，那么这种效应甚至更加强大。

如果与冷战结束的历史性重要意义相比较，国内生产总值下降和世界贸易变化的幅度都是微不足道的。理由是，在这种情况下，世界经济受到的冲击按军费开支削减额计算，大约占全球国内生产总值的0.6%。除此之外，有些国家还削减了军事就业人数，这种情况又增加了一点小的消极影响。

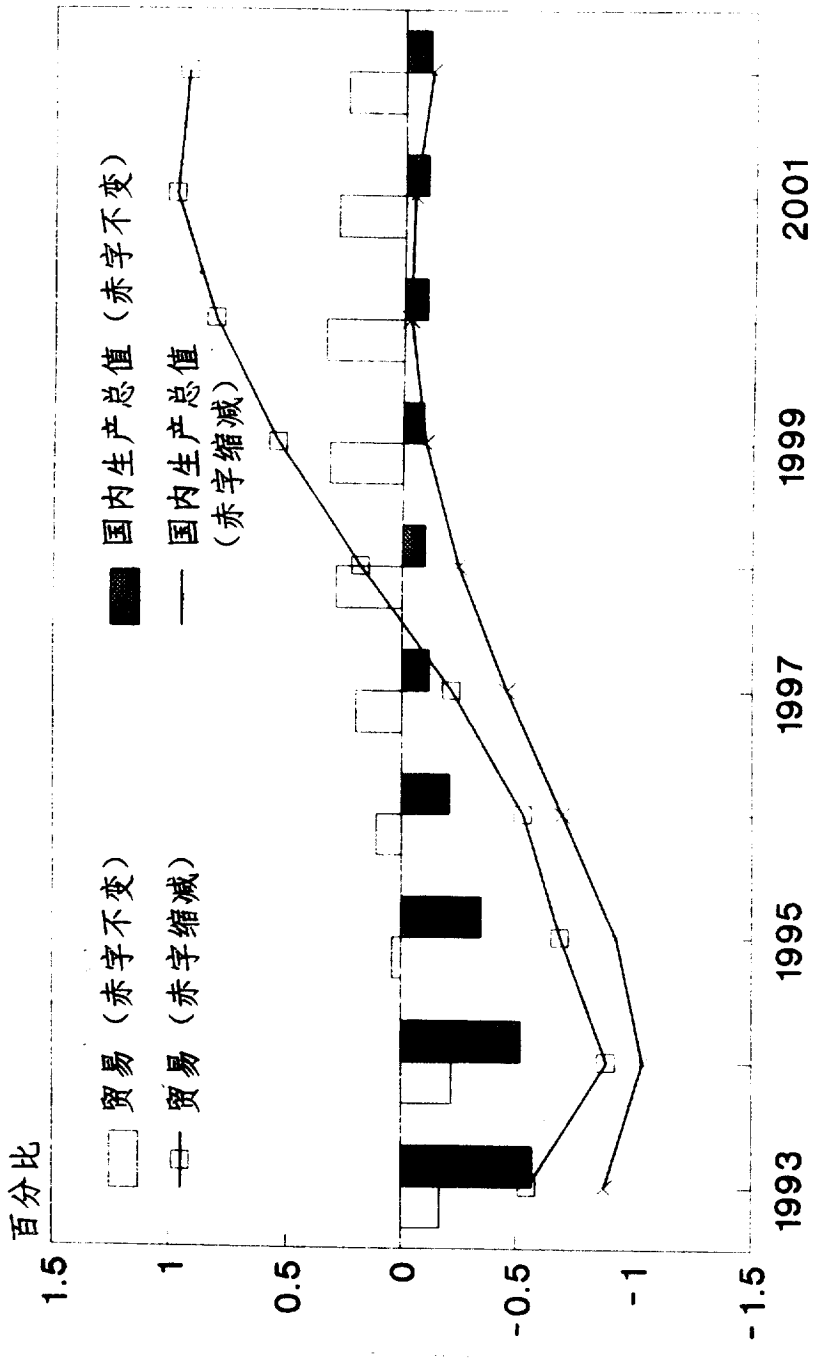
但是，从更长期来看，根据略为通融的变通性政策，计量经济学模型表明，总体的宏观经济影响显然是积极的。在着重于国际资本市场的重要的前瞻性组成部分的

---

[30] 在一份单独的研究报告中，估计美国的军事采购开支削减使美国1994至1995年的失业率增加0.1到0.2个百分点。由于采购开支削减额只占目前军费开支削减额的一半左右，因此国防开支总下降额可能使得国内失业率上升0.2到0.4个百分点。参看Mark Hooker和Michael Knetter著“军费开支对失业率的影响：来自几个州的证据”，《国家经济研究局第4889号工作文件》，坎布里奇，马萨诸塞州，1995年)。

图十三．2. 多边裁军对世界国民生产总值和贸易增长的影响

（与基线的百分比偏差）



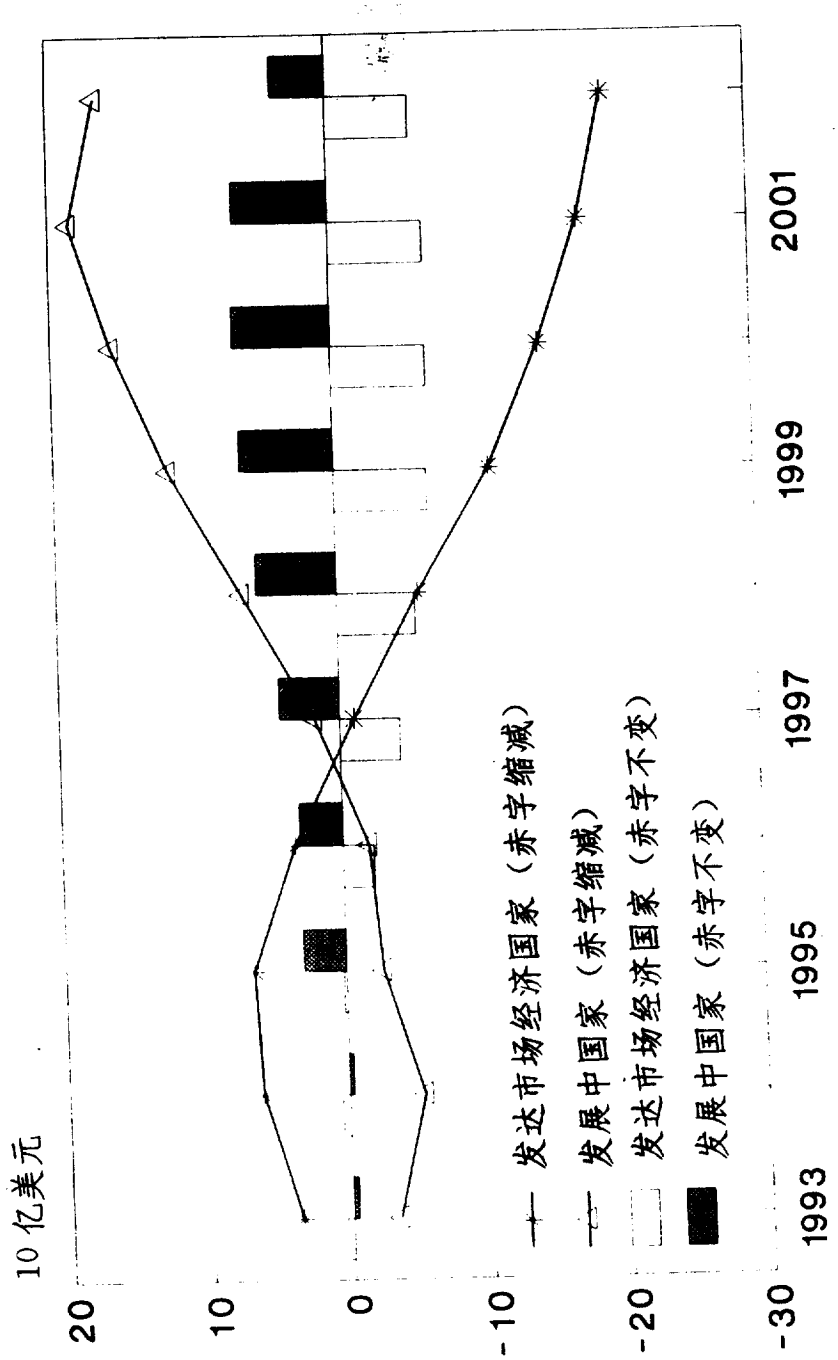
资料来源：LINK 项目

plot/f5comb

联合国/秘书处经济及社会资料和政策分析部

图十三．3. 多边裁军对贸易平衡的影响

（与基线趋势的差额）



资料来源：LINK 项目

plot/f6combb

联合国/秘书处经济及社会资料和政策分析部

模型中，周转期和长期影响势必都略为有利。[31] 全球模型表明，军费开支削减导致的长期利率下降的幅度平均为 60 至 180 个基点。

因此，计量经济学分析的主要结果是，军费开支削减的短期影响有可能是轻度收缩，而从中长期看，供应的改善占主导地位，从而将导致潜在的产出及其效用出现全球规模的增长。

在所有情况下，对第三国的间接影响看来都是极其微小的，从未超过合计国内生产总值的 0.2%。不过，成本和效益的区域分布多种多样，反映了最初冲击的规模，国内调整途径的差别，尤其是对国际资本市场变化的反应的巨大差异。美国的好转比其他工业国快得多，也要明显得多。美国的军费开支削减幅度最大，而且是全球资本市场的中心，其资本市场效应比其他国家要明显得多，直接得多。同样，发展中国家之间的差别也很大，拉丁美洲的债务国尤其从世界利率的下降中获得了好处，而东南亚国家受到贸易效应的负面影响。此外，结果表明，东欧和中欧以及前苏联各国的大幅度削减军费开支将会带来相当大的影响。

然而，计量经济学的结果表明，侧重于和平红的带给发展中国家的直接利益，可能会误入歧途。要求把一部分主要是工业化国家军费开支削减带来的“储蓄”直接转

---

[31] 例如，多边模式的计算结果是，军费开支削减 20%的影响将在 5 年内获得相同的增加。到第二年时，私人开支的增加超过了军事开支削减带来的产出损失（国际货币基金组织的《世界经济展望》，1993 年 10 月，第 109 页）。Mckibbin 的模拟结果也表明，产出很快从 1994 至 1997 年的军费开支削减中恢复，到 2000 年，产出将每年增长大约 0.5%。原因是，“军费开支下降引起的政府储蓄的增加会导致与基准线相比较实际利率长期下跌。这会造成所有拥有开放资本市场的国家的边际资本产品产量下降。在劳动力长期充分就业的情况下，这意味着所有国家的资本-产出率上升。随着资本的积累，产出将持续上升，直到达到新的资本-产出率为止。……关于产出的这一结果和长期股本与关于生产性国防开支与其他政府开支的关系的任何设想毫无关系。它纯粹是政府储蓄增加的结果”。（War－wick J. Mckibbin 著“军费开支削减和全球经济”为 LINK/国际和平研究所“和平工资——一个国际项目”会议编写的文件，联合国，纽约，1995 年 3 月，第 19—23 页。

让，有误解这些“储蓄”的性质危险。任何国际性的重新分配不可能不对这些资金的来源国产生影响。关于和平红利的全球计量经济研究报告——不仅包括 LINK 项目还包括国际货币基金组织多边模型进行的经济计量研究报告——表明，主要的影响是对利率的影响。发达市场经济国家的利率，因此，全球的利率都低于如果发生其他情况下的利率。[32] 在发达市场经济国家，低利率刺激了投资和经济增长，这导致了对发展中国家出口的更大需求。低利率对发展中国家十分重要，使它们能够偿还债务，并更加容易吸引新的资本。从这一做法来看，这种间接利益的规模要比官方发展援助的任何可能出现的增长带给发展中国家的潜在利益大得多。

一些模拟还表明了政策信誉的重要性[33]。如果市场认为国防开支将会削减，而且认为这些是一项可靠的预算削减方案的一部分，那么结果可能是降低利率。这种效果可能因为对政府对其他经济领域的管理丧失信心而化为乌有：例如，市场可能会认为，尽管军费开支可能下降，但是政府的其他行动将会导致赤字扩大。关于利率波动与预算赤字波动之间联系的经验性研究，往往难以得出有说服力的结果，因为很显然，许多因素都会影响到利率。[34] 其中，信誉是一个极其重要的因素。

发达市场经济国家与转型经济国家在军转民方式上的区别

发达市场经济国家的军转民方式

用以预测国防开支削减的全面影响的大多数模型都无法考虑到军转民——军工生产转为民用生产——的长期效应。这并不是否认这种调整办法所带来的巨大的潜在利益。

正如《1992 年世界经济概览》所指出的那样，发达市场经济国家的军转民主要依靠市场力量，国防企业已经作出反应，是内部兼并，而不是实际上从军工生产转为

---

[32] 关于多边模型的结果，参见国际货币基金组织的《世界经济展望》，1993 年 10 月，第 104—112 页。

[33] 参见 Mckibbin，前引书，第 26 和 27 页。

[34] 例如，参看 Paul Evans 著“美元高利率是否因预算赤字很大所致?”《货币经济学杂志》，第十八卷，1986 年。

民用生产。这仍然是普遍的格局。如果国防企业在冷战结束以前就有具有吸引力的投资机会，那么它们有充分理由在当时就寻求这种机会，而不必等到削减军事开支再这样做。

缩小国防部门规模的长期影响，主要取决于总的研究与开发速度是否会因为军方进行的具体研究与开发规模缩小而放慢。技术上的发展有许多是由于军方的推动，例如计算机，而且技术最先进的发展中国家和地区中，有些是出于安全的原因建立了国内技术力量，例如以色列、大韩民国和中国台湾省。[35] 不过，现在看来，民用与军用研究的需要之间差异越来越大。[36] 此外，常常有人指出，很容易获得美国军工产品的两个国家，即德国和日本，得以把它们的研究集中在民用工业上，而不是军事目的上，因此它们的增长率高于诸如联合王国等国家，后者军事工业较大，因此把研究更多集中于军事部门。

在发达市场经济国家，政府通常并不把军工转为民用生产的问题作为一个紧迫的问题。它们往往认为这个问题与工业结构中的许多变化并无二致，就象任何一个国家的某些大烟囱工业发生倒闭一样。假如其他经济部门正在发展，那么军事部门裁减的劳动力应当被这些部门吸收，但是特殊的地理位置和转行能力有限的工人无疑将受到不利影响，在转型过程中可能需要政府提供帮助。

尽管发达市场经济国家的政府可以利用市场力量的运作来解决这些问题，但是在那些尚无足够的市场机制的国家，这种办法是行不通的。正如上文所讲，冷战的结束实质上是一个失败的经济制度基本上和平的崩溃。军费开支是中央计划经济国家

---

[35] 就以色列而言，高技术制造业目前占工业总产值的一半。以色列的工业出口中，60%为高技术。据认为，“以色列的军事研究也许是对高技术投资的最大的单一推动力”。Julian Ozanne 著“高技术领域”，《金融时报》，1995 年 2 月 24 日。关于对以色列的进一步讨论，见 Alex Mintz 和 Randolph T. Stevenson 著《全球政治改革，国防开支和以色列的“和平红利”》，为 LINK 项目/国际和平研究所“和平的代价——一个国际项目”会议编写的文件，联合国，纽约，1995 年 3 月，第 19—23 页。

[36] 关于近期的讨论，参见 Alejandro Nadal Wgea 著“军事研究与开发：裁军与军转民的经济影响”《国防与和平经济学》，第 5 卷，第 2 期（1994 年）。

的一个非常重要的部分（见表十三.1）。实行市场体制——削减军费负担和军转民努力是其至为重要的组成部分——的成功以及可能的失败代价，不仅对转型经济国家至为重要，而且对全球经济也极其重要。

转型经济国家的军转民和调整的具体特征

在任何情况下，国防转为民用都是一个既复杂又费钱的过程，很少有利可图，它涉及到把军事生产能力重新分配给民用部门[37]。不过，转型经济国家的情况是一个特殊的例子，具备了所有可能具有的最坏的条件：总的说来，它们的国防工业在其经济中是一个极大的部门（参见方框十三.2），转化过程是在一种国内社会和经济环境特别不利的情况下进行的。

尽管各国的情况不同，但是在大多数转型经济国家，国防工业的转化已经达到世界任何其他地区都无法相比的危机程度。例如在俄罗斯联邦，目前的国防采购为1992年的九分之一，用于军事研究与开发的开支为1992年的八分之一。由于采购大幅度削减，工业资金不足和低工资（大约为整个经济部门的工资的60%），国防联合企业雇用的人员减少大约200万，它们目前仍然雇有大约450万人。[38] 一些企业已开始停产：一份1993年的研究报告说，在圣彼得堡1500家与国防有关的企业中，已有300家处于闲散状态，400家大大开工不足，140家濒临停产。[39]

可以把军转民看作是与转型相连的总的改革过程的一部分。然而，与第一和第二次世界大战以后发达市场经济国家人力和物力资源从一种用途转用于另一种用途的

---

[37] 除了极少明显例外以外，“军转民的记录是一部不成功的记录”，据Ken Adelman和Norm Augustine，“军转民：正在对管理部门产生威胁”，《外交事务》，1992年春季号，第1页。

[38] V. Glukhikh著“国防工业的改革和稳定”，《军转民》，1994年3月，第17页。

[39] A. Pierre和S. Conway－Lanz著”最高手段：买方市场的军火生产商”，《哈佛国际评论》，第十七卷，第1期（1994冬—1995年）第15页。

情况相比，其间的相似之处可能少于不同之处。[40] （关于前苏联军转民过程的各个阶段的描述，参看方框十三·3）。

方框：十三·2

苏联国防工业部门

苏联国防工业部门以俄罗斯为主：俄罗斯在国防工业生产中所占比例不低于三分之二。总的说来，国防工业在工业总就业人数中所占比例情况是：在俄罗斯约占25%，在乌克兰18.6%，在白俄罗斯17.4%。[a]不过，这并不排除与其他一些国防部门所占比例相当小的共和国的一些极其重要的联系。由于共和国间贸易对军工部门运转来说必不可少。因此，苏联的解体，特别是独联体内部贸易的崩溃，使那里的经济和社会处境特别困难。

另一个重要的特点是，与军事有关的活动的地区集中程度相当之高。在俄罗斯，有三个地区，其国防工业控制的就业人口占有很高比例：西北地区（圣彼得堡工业区和普斯科夫、纳尔瓦的军工生产），乌拉尔地区以及伏尔加-维亚特卡地区。乌克兰也同样如此，有些地区国防工业控制的就业人口高度集中。在尼古拉耶夫斯克，这一百分比高达72%，在诸如伊万诺-弗兰科夫斯克、基辅、克里米亚、利沃夫、赫尔松、赫梅利尼茨克以及切尔克斯克等地区，这一百分比大大高于30%。

与其他国家、甚至与俄罗斯的企业相比，军工企业的规模很大（参见附表）。[b]这种大规模是多样化和内部化所造成的；由于民用工业部门生产的零部件不能符合质量要求，因此与国防有关的企业常常自己生产它们所需的产品。预计到

---

[a] 不过，这些很高的数字并不意味着1989年俄罗斯大约有四分之一的劳动力从事军火生产，因为有相当多的民用产品由军工部门生产。

[b] 关于苏联的数字是1987年数字，因为最近的数字可靠性有问题。

---

[40] D. C. Coddington 和 J. S. Gilmore 著《国防工业多样化：附有12个案例研究的分析》（华盛顿哥伦比亚特区，美国军备控制和裁军署，1966年）。

来自外部的供应厂家的投入短缺，这种内部化促进了企业的效率。不过，这一过程也加重了经济效益的低下，因为大量的内部车间重叠现象严重，或者在缺乏规模经济的情况下工作。大规模还是调动能力的结果。如果发生国际性危机，与国防有关的企业应能够迅速达到较高的生产水平。必要时过剩的人力和重复的设备可以自觉组织起来帮助达到较高的生产水平。[c]

在这种情况下，硬性转化有可能造成大规模地区性失业人口，产生严重的社会后果。社会支持制度的一部分是由企业而不是由联邦或地方政府机构管理，这一事实本身就只能使这个问题变得更加严重。

按照就业人数计算的欧洲共同体与苏联各工业企业平均规模的比较

	欧洲共同体	苏联，1987 年
黑色金属冶金工业	517	3833
有色金属冶金工业	160	2699
机器制造及金属加工工业	196	1731
其中电子技术工业	299	1645
非电气机械	102	1468
汽车工业	705	4828
化学工业	221	1871
建筑材料工业	126	437
轻工业	102	650
食品加工业	183	289
平均	163	846

资料来源：《欧洲经济》，第 45 期，1990 年 12 月，第 48 页。

[c] 甚至迟至 1989 年，苏联领导人还在被情报机构告知，美国每年能够生产 50000 辆坦克，西欧北约组织国家可在一次冲突爆发的第二年生产 25000 辆坦克。因此对调动能力进行了调整，以对付这一生产水平。

苏联国防工业部门：按照劳动力人数计算的工业企业分布情况

（百分比）

	职工人数					
	0—200	201—500	501—1 000	1001—5 000	5001—10 000	10 000及以上
工业平均	66. 2	16. 2	8. 2	7. 7	1. 1	0. 6
国防工业	0. 3	1. 6	3. 9	49. 8	28. 3	16. 1

资料来源：Rossiya—1993；Ekonomicheskaya Konyunktura，第一卷，第157页。

没有政府干预的军转民

把人力和物力资源从国防活动转到民用活动，既可在工厂一级进行，也可以通过关闭以前的军工厂并同时扩大民用部门得以实现。在这两种情况下，主要的动力是对军需品的需求减少，对消费产品的需求增加。缩小军工厂的规模或关闭这些工厂并出售其部分固定资产，有可能腾出劳力和资本用于民用生产。一旦经济开始恢复，长期受到抑制的对民用商品的需求将鼓励企业进行相应投资。可以预料由于国防工厂削减劳力而导致的失业人数增加是暂时性的。

因此，从理论上讲，似乎并不需要政府干预来进行转产。换言之，有的人主张的用于发达市场经济国家的同一类政策应当就足够了：政府应当保证劳动力市场和资本市场具有灵活性，制定培训或再培训方案，必要时为企业提供临时性支助。

不过，这种观点意味着转型经济国家基本上不具备的一些具体条件。第一，需要增加对民用商品的需求。第二，应当在不导致经济萧条的情况下在国家或地方一级缩小或关闭工厂，这本身意味着失业补助金水平高到足以缓和与大规模国防工业相应的大规模解雇所造成的收入减少局面。第三，工厂的关闭不应严重影响非军工生产厂家：分包商和供应厂家应能够迅速转向新的生产行业或找到新的市场。

方框十三·3　苏联及俄罗斯联邦军转民过程的各个阶段

就转产而言，由于与国防有关部门的规模本身很大及其对经济的影响，前苏联具有独特之处。

1988年，转产是作为一项国家行政计划着手实施的，其目标从未不明确阐述过（是转产还是多样化？是转产还是改善民用工业），其实施方法显然与当时业已在前苏联开始出现的体制变革格格不入。[a]

笼罩住军转民的不确定情况与许多因素有关。苏联领导人在确定转产过程的作用方面有些困难。最初的理解只不过是一种把更多资源分配给民用生产的手段。后来又提出军工部门可以作为改组民用工业的一个榜样。苏联经济学家提出国防工业可以作为先进技术的储备所，以实现苏联工业的现代化，提高其效率达到新的水平。

对转产过程的了解程度和军费开支正在迅速减少这一事实之间显然有差距。由于军事合同正在消失，因此迫切需要制订一项连贯的政策。相反，却进行了一些不成熟的试验，从航天工业中的民用项目（即使它们像建议的1000吨客机那样不切合实际）到生产钛炖锅。

在苏联解体后，军转民仍被认为同样重要，但必须“通过市场力量”实行，主要是削减国防预算和大部分补贴以及实行经济自由化。单在1992年防务合同

---

[a] J. Cooper，《苏联国防工业：转产和改革》（伦敦，皇家国际事务研究所和品特出版公司，1991）第37—41页。

[b] 辩论情况见V. K. Fal'tsman，“转产和经济改革”，《MEiMoo》，1990年。第10期，10月；E. Rogovskiy，“经济转变方针”，《经济学》，1990年第8期，8月；H. Spekler，A. Ozhegov和V. Malygin，“国防工业的转产：战略选择”，《经济问题》，1991年第2期，2月；A. Ozhegov，Ye. Rogovsky和Yu. Yaremenko，“国防工业转产和苏联经济改造，”《共产党人》，1991年第1期。对在1989—1990年背景下如何进行转产的最完整的理解见于1991年第2期《问题预测》上发表的经济纲领。

就削减了68%[c]。然而，这些削减并未立即相应地减少生产。有时是技术上无法立即进行调整，有时则是因为企业认为订单以后还会恢复或是它们的产品有着巨大的出口潜力。

同经常提出的论据相反，军工企业真正想转产并实施某种财政纪律。然而，到1992年底，由于普遍缺乏远见和投资不足，转产受到阻碍，更不用说迅速萎缩的市场，使得国内民用生产越来越缺少吸引力。政府和企业经理都企图用扩大军火出口以便为转产找到暂时的代替办法。虽然从俄国观点看军火出口极其令人失望，但军事部门生产的原材料和半成品却一直在大量出口。但俄国生产厂家很快就碰上了不断下跌的价格和发达市场经济国家设置的贸易限制。对1993年中期，已很明显扩大出口不是个解决办法，即使临时解决办法也不行。然而，军转民政策中特有的波动和犹豫不决使人们对在这一领域中可能取得的成就作出现实的评估。

最近，已放弃了保持广泛的调动能力的做法，使得政府把其努力集中在少数纯军工企业上。拆除的过程被认为是不可避免的，政府将力图把订货单交给最有效的生产厂商身上。[d]

人们还在讨论按照大韩民国Chaebols的方针建立大的工业-金融联合体。可能会实行部分私有化，即使政府会对这些集团实行严格控制。为了提高它们的

---

[c] 参看K. Gonchar，“俄罗斯企业一级的转产”，《俄罗斯经济的晴雨表》，1994年第4期。

[d] 在最早创办的600家专业性国防企业中，有200到400家核心企业将不惜一切代价保存下来，因为它们被视为该国工业-技术潜力的核心。这些企业将集中完成军事合同，但同时保存民用生产能力。这一政策肯定会涉及把生产集中在某些地区而关闭多余的设施。

技术能力和在外国市场上站住脚，同外国公司的合作被认为极其重要。[e]

军事合同肯定要集中在研究与开发上，并为了试验目的进行一些小规模生产，以便不致使生产设施废置不用。但是军工企业的技术潜力也被用来重建某些民用活动，例如运输、能源、电信和保健。

也许现在大多数人都认为转产和改造是不容选择的事。但是政府内部缺乏共同态度仍然是困扰这一过程的最严重的一个问题。

---

[e] 在这方面已取得一些结果，与法国航空工业合作试制了一种新式的“米格”教练机，克里莫夫喷气发动机公司同美国和加拿大公司还达成了广泛的协议。参看 A. Martini，“法俄合作：米格 38 式直升飞机”，《武器：武器总评议团评论》，第 38 期，1993 年 7—8 月；E. Kogan，“俄国的国防工业还有前途吗？飞机工业的转产”，载《FOA（Forsvarets Forskningsanstalt）讲稿及论文》，第 6 期，1994 年 7 月 25 日（斯德哥歇尔摩）。

在缺乏上述条件的情况下，关闭或缩小军工厂可能引起多米诺效应：最初关闭可能引起国内或地方经济萧条，这反过来又会减少从事民用生产的机会，引起一连串破产。发达市场经济国家的一些落后的过剩的烟囱工业部门的历史经验确实表明，需要国家政府的直接干预。[41]

军转民的微观经济学

在从政府军工合同结束到发展新的生产活动这一转型阶段，企业面临着许多威胁。此处所指的威胁不一定是无偿付能力，而是缺少流动资金。在执行向民用生产转化方面，任何由于技术原因或未必与某个企业有关的原因而延误都可 能造成缺少流

---

[41] 关于日本政府如何通过制定具体政策成功地使一些陈旧的工业部门转产的讨论，参见 D. Okimoto，T. Sugaro，F. B. Weinstein 著《竞争优势》，（斯坦福，加利福尼亚州斯坦福大学出版社，1984 年）。

动资金的陷阱。甚至一个高效率企业，积压订单也可能破产。[42] 如果内外资金提供状况平衡转向外部提供资金，情况尤其如此。如果金融市场发展尚不健全，那么就必须与银行部门签订具体协议。在开始军转民以前结清企业收支平衡情况也极其重要，因为以前累积的旧债的财务负担可能会危及整个转化过程。[43] 不论在避免出现危害道义问题的同时为取消旧债作出了什么安排，它们通常意味着国家进行大量干预。

如果现有的技术可用于双重目的或者至少适用于某些民用生产行业，则成功实现军转民的可能性就会增加。可以通过发放许可证、兼并、接管或创办合资企业来实现横向技术转让，这是工业部门或企业之间的技术或知识传播。[44] 不过，这需要明确制定的产权。军转民还需要通过内部再培训方案，生产线现代化和购置新机床，对人力资本和物质资本进行投资，这一点的决定性因素是企业内部的灵活性，即企业是否有能力迅速而有效地完成内部资源的重新分配。

寻求新的合作伙伴和制订合同建立新的生产线，这需要时间。过分高昂的交易成本可能迫使正在转化的企业走向技术内部化，最终危及其竞争能力。

中央计划经济国家内与国防有关的工业的具体特征

转型经济国家中与国防有关的企业在优先次序的排名上地位高于“纯”民用企

---

[42] Don L. Brown，《1925 年以来的迈尔斯航空公司》，（伦敦，普特曼出版公司，1970 年），第 42—43 页。罗尔斯·罗伊斯公司也发生过这种情况：为 RB211 喷气发动机研制的一种复合浆叶压缩机，产生了始料未及的困难。参见 S. Hooker，《不高明的工程师》，（施鲁斯伯里，航空出版有限公司，1984 年。）

[43] 在西方国家，第一次和第二次世界大战以后，军工企业通常都积累了巨额利润，而转型经济国家中的与国防有关的企业目前却债台高筑。

[44] 如果技术相当接近，这一过程最为有效，例如汽车和航空引擎生产技术。以乌法为基地的飞机引擎厂就是这种情况。该厂在法国雷诺公司的技术援助下，转向汽车发动机生产。参见“工业转产？”，载于 J. Sapir，Gen. R. Ernoulc 和 D. Pineye 编《苏联军队的解体》（国防研究基金会，档案第 45 号，巴黎，1992 年），第 268—269 页。

业。即使在前苏联，国防部门也没有完全摆脱民用企业存在的那种资金不足的状况，但它的工业设备质量较高，而且比较现代化。[45] 然而，这些优势并不会自动转变成更大的灵活性。在计划制订者的优先次序排名单上地位高，等于用较低的代价获得一定的资源，这种做法鼓励的是浪费，而不是提高生产效率。[46] 诚然与国防有关的企业的能力无疑高于民用企业，但是不一定更有效率[47] 。

技术高度专业化的工业设备，例如苏联国防工业中的设备，对转向完全不同的生产行业来说，可能是一种不利的条件。技术基础只有在民用产品在技术上已经接近军工产品，或者在企业正在生产双重用途的零部件时才是重要的。

在某个国防企业中发展起来的技术文化的性质本身也使得它脱离其他企业。[48] 技术文化这里是指企业历史上积累的不言而喻的具体知识的核心；它基本上是记载了企业成功与失败的一部不成文的企业内部史。苏联国防企业的技术文化看来往往适合于以任何代价获得能力，或者适合于未必与效率成绩有关的生产成绩。[49]

由于可以把每个企业都归结为交易与开办成本之间交换的产物，因此信息环境

---

[45] C. Davis 著《当代苏联经济中的国防部门与民用部门的相互依存性》，提交美国促进斯拉夫研究协会会议的论文，芝加哥，1989 年。

[46] J. Sapir 著《俄国军事力量的未来基础》，战略研究手册，第 16 号（巴黎，社会科学高等研究学院，1993 年）。

[47] 参见 L. Badgett 著《不知所措：苏联经济及其国防部门》，N-2644—Na，（圣莫尼卡，加利福尼亚州，兰德公司 1988 年。T. Malleret，《未经协商的西方向苏联的技术转让及其对苏联军事力量的贡献》（巴黎，社会科学高等研究学院，1992 年）。

[48] J. Sapir，《技术文化：苏联军用物资情况》，研究手册，第 3 期（贡比涅，贡比涅技术大学，1990 年）。

[49] 当外国观察员参观与国防有关的企业时，往往会听到“我们能做什么”，却极难听到“我们能出售什么”。这种工程师文化无疑是过去取得某些成功的关键，但是这种文化现在必须退出，以便能够培养一种真正的企业家精神。

的性质在中央计划下发展国防企业的过程中起着重要的作用。[50] 它们不得不达到与发达市场经济国家的企业相似的能力水平，然而它们所处的环境是一种资源不足和质量不佳的环境。这种情况导致了发展专门的组织能力，这在转型经济国家中也许是过剩的[51]。此外，保密性在国防部门极为重要，在一个企业需要开放和与新的合作伙伴建立关系时，这一点也会使它处于不利地位。

军转民取得成功的条件

军转民过程很少是纯粹转化的过程，即一个企业使它的生产从一个行业完全转向另一个行业，也很少是纯多样化的过程，即同时寻求两个或两个以上的生产方向。

在军转民与多样化之间作出选择

多样化可以保留有把握的技术和工业基础，今后仍可用于军工生产。而硬性转化带来某种程度的不可逆转性，使恢复军事生产速度放慢并增加开支。硬性转化往往意味着大幅度削减军事生产能力，只保持一小部分核心。因此，它既意味着非常强烈的政治意义，又意味着认识到这一过程短期内不必逆转。多样化无疑会引起军事生产能力降低，但是核心则大得多，今后恢复军事生产的可能性（所谓的调动潜力）不仅要大得多，而且也快得多。因此，在政治很不稳定时，多样化是更好选择。

多样化还可能减轻并缓和被转化的企业内部紧张情况，因为积累的知识不会立即贬值。与硬性军转民相比较，多样化办法对地位和职业的直接挑战要小一些。从管理角度来看，多样化办法无疑是一种执行时内部冲突风险较小的办法，因为它使工人和工程师们能够逐渐适应新的现实。另一方面，多样化显然能够使转化过程陷入一个无法在需要的时间内取得成果的保守办法。

但是，这种混合还受到经济学的影响。在硬性转化过程中，通过生产组织积累的

---

[50] E. Penrose 著《企业的成长》（牛津，Basil Blackwell，1968 年）。J. L. Ravix，“在工业组织理论中企业和企业间合作的出现”，载于《工业经济评论》，第 51 卷，第 1 期，1990 年。

[51] B. Hilton 著《东西方的军转民或多样化：文献和论证概述》，管理研究论文，坦普尔顿学院，牛津，1992 年。

集体知识受到破坏被认为是当然的事，即使希望在新的组织中积累新的知识。在多样化过程中，重要的是一些集体知识得到了保存。选择军转而没有选择多样化意味着认为，以前积累的知识大部分不再适合于新的情况。在面临一个重大的技术挑战时就会如此。另一方面，多样化有可能降低冒险程度，缓和适应过程的冲击。多样化使企业能够逐渐实行内部调整过程，多少降低对新投资的即刻需求。如果某些"效率"资产，如销售能力，不发达的话，多样化战略便于逐渐学会这种技能。不过，若要成为一项可行的战略，多样化意味着对军事需求仍有承诺。[52] 如果多种经营的部门被最高管理层看作是低级部门，而单纯转化可能通过发生别无其他选择的信息而把全部精力放在转化过程上，则多样化战略很容易受到危害。

按照发达市场经济国家的标准，转型经济国家的国防工业与民用部门一样，生产力都很低：它们没什么竞争优势（少数技术领域除外），人浮于事是有名的。[53] 低人力成本只有在少数劳动密集型工业中才起到作用。[54] 相反，科学密集型部门即使规模有限，其前景看来也更有希望。但是，即使拥有现代化技术，这种技术很少适用

---

[52] 美国和联合王国在第2次世界大战以后实行过这种逐渐停止军工生产的做法：尽管战争已经结束，有些国防合同仍然保留。在航空航天部门，这种合同使得向民用生产转产能够逐步进行，并削减了一些管理费或开发成本，特别是就与军事设计有关的大型运输机（C—54和DC4，星座式远程客机、波音高空客机和B50）而言。不过，如果国防经费迅速削减（转型经济国家的情况就是这样），那么多样化就常常不可能实现。出口并不总是一项可行的选择，因为除了小型生产厂家的情况以外，世界市场无法吸收不再售予国内市场的那部分传统产品。

[53] 根据西方实业家和咨询顾问收集的不完整的证据，前中央控制经济国家的国防工厂的总制造业生产率至多相当于高度工业化国家的20—40%。

[54] 不过，在这些工业部门中，有些工厂相当容易成为有名气的但受到低成本竞争对手压力的外国企业的分包商或供应商。这种状况尤其可以归因于以下事实：按国际标准衡量，中学教育比较好。

于民用生产。而且常常缺乏必要的辅助性销售技能。[55]

虽然防务转产无疑是一种巨大的挑战，但绝不是注定要失败的。许多时候，成功转产的条件在转型经济国家已经存在，虽然并非所有这些条件都可望同时出现。然而，为了与防务有关的企业转产取得成功，需要在传统的宏观经济政策和法律框架之间、在宏观和微观经济决定之间作大量的协调。例如，责任的冲淡和所有权的不确定可能困扰转产过程。

防务部门转产的整个经济背景

最近的发展证明，要取得成功，转型经济国家的转产过程关键取决于对民用商品日益增加的需求。就俄罗斯联邦而言，国内需求肯定发挥主要作用，因为国外市场无法大量吸收与防务有关的俄罗斯产品，即使像金属这样的原材料。对小国或与防务有关的部门在工业生产中所占份额大大低于俄罗斯联邦的国家来说，国内需求问题当然不那么尖税。

考虑到这些宏观条件，企业需要一个稳定健全的融资制度，以防止企业在结构调整期间陷入资金困难。因此，需要债务统一整理和长期贷款。

一种稳定的规章制度，即产权界定和执行，甚至比私有化过程本身更为重要。谁拥有什么和谁负责什么是两个其正确答案对发展经济刺激绝对关键的问题。从这一点来说，目前俄罗斯的私有化阶段可能产生所需要的那种公司管理制度的说法值得怀疑。[56]

要维持的企业应作为潜在的竞争者置于相同的基础上。它们如果像过去一样承担着提供社会服务的重任，诸如儿童保育、保健、住房等服务，就难以指望进行结构调整，并变得有竞争力。最后，政府必须编制进行中期至长期公司指导所需要的资料。

---

[55] 参见彼尔姆一家企业用钛粉制造玩具的例子，引自 T. Cronberg 著“应付国防开支削减的企业战略：彼尔姆地区的经验”，载于《俄罗斯的私有化、军转民和企业改革——某些会议文件》，M. McFaul 和 T. Perlmutter 编，（加利福利亚，斯坦福，国际安全和军备控制中心，斯坦福大学，1994 年）第 189—200 页。

[56] 关于转型经济国家企业调整问题的更详尽的讨论，见上面第五章。

在这里，可靠的工业政策是一笔宝贵资产，日本、大韩民国和西欧的历史经验已表明了这一点。[57]

转型进展的影响

总之，防务转产和多样化方面的进展在极大程度上取决于经济转型阶段，在转型中名列前茅的国家和已在宏观经济稳定方面取得长足进展的国家，可优先考虑转产企业结构调整，尤其是防务转产。维持和促进稳定成就的能力进而使得这些国家能够更多地关注转产造成的社会后果。在处于转型早期阶段的国家，宏观经济不稳定仍是一个严峻的问题，对结构调整几乎无法给予优先考虑。即使这一问题在政治议程上处于当务之急，这些国家在这一方面目前也难以获得什么成果，体制建设目前对任何可行的转型战略来说都是一个关键。[58]

如果迅速走向转型可能对转产过程有决定性意义，那么坚持僵化的政策就可能导致极高的失业率和严重的社会紧张状态，破坏转型本身。[59]

虽然可得到的指示数示绝非全面而且必须慎加解释，但它们表明：转型取得最大进展的国家（即捷克共和国、匈牙利、波兰和斯洛伐克）更有可能比例如俄罗斯联邦成功地开始转产/结构调整，俄罗斯的进展较慢。[60] 同样，俄罗斯联邦更有可能比

---

[57] 见 L. Taylor，“市场遇到了对手：转型最初几年对未来的教训”，载于《比较经济学杂志》，第 19 卷，第 1 号，1994 年（8 月），第 64－87 页。

[58] 某些政策对个别企业的宏观经济后果集中在次序问题上（即稳定、自由化、私有化和结构调整之间的优先次序）。辩论远远没有结束，尤其是关于私有化－结构调整的次序（结构调整应优先于私有化还是相反?）。然而，可以假设即使宏观经济稳定不构成结构调整的绝对先决条件，它也大大促进了结构调整。转型战略和先后次序问题在《东欧和前苏联的经济转型》中进行了深入讨论，转型报告，欧洲改建和发展银行，1994 年 10 月，第 45－48 页

[59] P. Aghion 和 O. J. Blanchard，《论中欧转型速度》欧洲改建和发展银行工作文件第 6 号（伦敦，1993 年 7 月）。

[60] 见前面第三章对形成市场经济的进展的评估。

乌克兰这样的国家在军转民领域取得进展。

俄罗斯联邦和斯洛伐克这两个国家在几年前面临着几乎相同的转产问题，现在发现它们处于完全不同的状况：1994 年斯洛伐克经济增长的有力回升（并可能继续）在某种程度上减轻了军转民的痛苦。另一方面，匈牙利和捷克共和国的转产问题不像斯洛伐克或俄罗斯联邦那么尖锐，更不用说乌克兰。在前两个国家，与防务有关的工业部门比较小，通常专门制造高质量部件。此外，匈牙利早在其实际转型开始之前就已进入了市场化过程。

结构调整和私有化

迄今，许多国防企业已私有化，但私有化过程只有在它改变企业的行为，使它能够与市场经济的基本特征相协调时才能有效。[61]

在转型经济国家，军转民往往与金融结构调整（资产清算和未履行贷款重订合同）相联[62] 。如果听任市场力量左右这些企业的命运，大部分企业将不复存在。然而，企业如果不是处于一种极端的困境，经过适当结构调整之后，它们将是可以生存的。发达市场经济国家所推行的，通过与民用企业相结合实现多样化的战略，在转型国家很少可行，因为在财政资源和市场结构方面受到限制。因此，私有化——其推行本身并不是目的而是为了改进企业的效率——对成功的转产来说是关键。

此外，在转型经济国家的大多数国防企业中，国家仍是一个股东。这些企业要实现私有化，必须首先进行结构调整。这提出了在转型期间谁应履行公司管理职能的问

---

[61] 见 Keith Bush，“俄罗斯国防企业的转产和私有化”，载于《不结盟国家会议成员国国防工业领域的私有化经验和政策》，北大西洋公约组织，1994 年报告会，(1994 年 6 月)第 5—7 页。关于俄罗斯国防工业私有化过程本身，见 Andrei Loginov，“俄罗斯的私有化：结果和前景”，载于《私有化经验……》，第 5—6 页。

[62] 该问题在公司管理方面具有特别重要的意义，呆帐的悬置削弱了对新投资和外部投资的刺激，因为增值收益将首先给原来的债权人。债务和资产之间的关系分析，载于《欧洲改建和发展银行年度经济展望》，1993 年，第 9—24 页。

题。可通过不同机构实行国家管理[63]。俄罗斯联邦、乌克兰和斯洛伐克将国防工业的控制权交给了部门部，波兰交给了财政部、匈牙利交给了一个控股公司。然而，软弱的国家权威和无力支付预算导致国家正统性的进一步削弱，极大地破坏了控制和监督过程。如果计划不当和执行不当，私有化可能造成无主企业联系无主银行，而所有权的重叠将使任何信贷纪律都难以执行。[64]。

一项成功转产战略的组成部分

现在显而易见的是，转产过程在短期内不会产生和平红利。这一过程虽然是长期而痛苦的，但对转型经济国家的经济稳定和社会稳定来说是绝对必要的。尽管有上述种种困难，仍取得了一些成就，表明了政府政策对任何转产过程的重要性。宏观经济条件，包括对民用产品稳定或不断增加的需求，随时廉价进入新市场的可靠机会以及体制条件，如稳定的规则和界定明确的产权是关键性的。成功也取决于内部灵活性、低交易成本、高效率的融资系统等宏观经济因素。宏观经济和体制政策可以为微观经济决策创造适当的环境。此外，当市场不完善或暂时不稳定时，需要政府推行干预性政策，通过补贴和预算政策具体引导微观经济行动。[65] 在转产过程中总存在这两组政策的混合使用。

直接的西方资本参与

大部分前国防企业迫切需要一个战略投资者提供流动资本，帮助改进质量和在

---

[63] 与企业的国家管理有关的主要问题在于控制是在事先（导致干预）而不是事后（也就是说，判断结果）进行。此外，还因下列因素而复杂化，包括：(a) 多种目标（即非商业目标，诸如最大程度营利的就业），(b) 多种本金和 (c) 缺乏竞争。

[64] 俄罗斯的萨拉托夫航空工厂给这种情况提供了一个很好的例子。见 K. Hendley，《私有化道路上的步伐：关于萨拉托夫航空工厂的初步报告、项目状况报告》，斯坦福，加利福尼亚、国际安全和军备管制中心，斯坦福大学，1992 年

[65] 东亚国家执行的工业政策是这一组政府政策的最好例子。见 R. Wade，《掌握市场：经济理论和政府在东亚工业化过程中的作用》（普林斯顿，普林斯顿大学出版社，1990 年）。

出口市场上提供一个经销和服务网。西方公司的直接投资看起来提供了一个真正的机会：转型经济国家的国防企业的大多数先进领域可以在不被国际竞争扼杀的情况下发展。

不过，直接投资实际上是机会性的，很少有几个领域是发达市场经济国家的公司真正感兴趣的领域。其范围是相当有限的，因为前国防工业不可能保证快收益和高利润，比如说与商业经营相比或与大量收益可以从以当地的低成本收取高价硬通货的能力中获得的企业，如饭店相比。决定在前国防企业中投资的那些企业，通常准备承受短期牺牲以期获得可能的长期收益。通过直接投资或其他手段进行的外国参与在几个成功的事例中，尤其是在前苏联的成功事例中很关键（见方框十三．4）[66]

方框十三．4　俄罗斯联邦国防工业中的合资企业

融资仍然是转产最困难的方面之一。国家以直接提供资金和低息贷款方式提供的援助并未达到所需水平，而由于俄罗斯政府面临的财政困难，也不可能增加。名义上在1987年给苏联产生了多达308亿美元的武器出口，也不是解决的办法。由于俄罗斯联邦没有一个发达的银行系统，各企业在国内市场上获得所需资本的能力仍非常有限。即使军工部门完成了私有化，新成立的金融机构也不会在前国防企业中大量投资。因此，有些观察家认为国际公私援助是为俄国国防工业的转产和全面改组提供资金的主要来源，正如它对俄罗斯联邦向市场经济转型所起作用一样。除了是重要的筹资来源外，外国伙伴还把技术专门知识带给了管理、销售、经销与分配等市场经济的关键领域。

1993年，俄国国防企业中的300多家合资企业的全部产出约为5亿美元*。这些项目的数量不断增多。最大和最成功的合资项目在航空航天部门。一家莫斯

* J. Cooper，“俄国国防工业的改造”，《简氏情报评论》，1994年10月，第447页。

[66] J. Cooper，《前苏联国防工业的转产》（伦敦，皇家国际事务研究所，1993年），第36页。

科的赫鲁尼契夫企业和设在美国的莫托洛拉公司合营的广为宣传的企业里，赫鲁尼契夫将为莫托洛拉的全球电信网 Iridium 使用的通信卫星提供发射服务。更少的项目制造机床、医疗器械和诊断设备及民用电子器件。

直到不久以前，外国投资碰到的一个主要障碍是大多国防企业的国有地位。1992 年的国防工业转产法规定国防企业有权积极参加“包括合资企业在内的外国经济活动。”[b]自 1993 年起，俄国政府集中努力加速其军工综合企业的私有化。

军事企业的庞大规模使外国投资者裹足不前。解决办法是把这些企业打散。例如，宝丽来公司在奥布宁斯克的信号工厂生产线路板的合资企业只雇用了该企业 5000 工人中的 120 人。[c]这些企业的社会基础设施，包括住房疹疗所及医院，以及教育和娱乐设施，仍然是俄国军工综合企业的一个包袱。正在开始摆脱这些社会资产，把它们中许多转交地方当局去运营。然而，缺乏维持这些转让的资产的地方资金将妨碍了这个过程取得成功。

在企业一级、俄国防务专家和厂长们一般都认为先进的技术和技能高超的劳动力会吸引到俄罗斯联邦去寻找投资机会的发达市场经济的投资者。然而，大多数技术都无法应用于商业上，而且大多数俄国工程师专业范围太狭窄，因此他们需要进行着眼于面向市场活动的重新培训。俄国经理们希望他们的工厂能作为在与外国伙伴谈判合资企业时的资本，但相反的是，大多数发达市场经济专家认为这些设施布局不合理，生产流程缺乏组织，而且不安全。[d]此外，对许多外国商务代表来说，最好还是从一片“绿地”开始，比用巨额投资者改造现有工厂更好。

圣彼得堡列尼内茨工厂——曾经是雷达和其他军事技术的生产者——与吉列公司为制作剃刀刀片成立的合资公司说明了合资企业后面的一些看法。列尼

---

[b] 《经济与生活》，第 20 页

年谈判的，1993 年春季生产出了第一批剃刀刀片。

[c] 《纽约时报》，1994 年 5 月 2 日，第 A13 页。

[d] K. Wittneben，“美国企业在俄罗斯军转民中的远景和作用”，盖特韦研讨会报告（地理经济学研究所，1992 年 10 月），第 34 页。

内茨工厂是最早与外国伙伴组成合资企业的俄罗斯国防企业之一。合同是1991使该厂不同于其他国防企业的是它的管理部门对市场改革的承诺以及它迅速适应该国新的经济情况的能力。在首次国防削减于1989年宣布以后，该工厂开始寻求新的机会。在苏联时代，生产消费品的所有工厂均处于轻工业部的控制之下。当这一控制取消之后，全俄罗斯联邦的大工厂得到了接管数千家小企业的机会。许多国防工厂拒绝了这种机会，但是列尼内茨工厂获得了几十个企业。列尼内茨工厂现在控制着35个分公司和70家较小的合作社，这些分公司和合作社制造从地板清洁器到收音机的一系列产品。并在很大程度上决定着公司的未来。[e]

该企业的管理部门很早就在这一过程中认识到：与外国伙伴建立的合资企业关键是获得最新技术，还有西方的管理和营销技能，并推动将它们的产品推向国际市场。到1997年底，新的合资企业可望生产出8亿件剃刀和刀片，在国外销售以换取硬通货和在国内销售以换取卢布。考虑到俄罗斯消费者在目前购买力有限，以卢布为基础的销售将需要一定的时间才能为吉列公司产生利润，然而，美国公司期待着长期的投资回报。列尼内茨工厂也同芬兰、匈牙利、印度、挪威和突尼斯的公司组织了合资企业。

凯特皮拉在寻找俄罗斯伙伴联合生产液压挖掘机和牵引车时使用了同样的选择标准。在对俄罗斯市场进行了3年的调查之后，凯特皮拉最后选择了圣彼得堡基洛夫工厂，因为该工厂有“极好的营销方案”[f]并为该合资企业拟订了有力的支助制度。

另一个推动在俄罗斯国防企业中投资的因素是：有可能在国际上销售合资企业的产品，以便从一开始就能产生一个硬通货利润的来源。宝丽来的合资企业“斯韦托佐尔”专门组装相机在国际市场上销售。虽然宝丽来的一些产品也在俄罗斯联邦国内销售，但这一直是其业务活动不太活跃的部分，将来可能会发生变

---

[e] 列尼内茨工厂副总经理Y. Guriyanov先生的话。参见《投资者的商业日报》，1992年9月28日。

[f] 《纽约时报》，1994年4月4日，第37页。

化。一些外国公司甚至在开始在俄罗斯联邦生产之前就已为它们的俄罗斯合资企业的产品寻找西方买主。[66]

虽然所得在促进与外国公司成立合资企业方面的主要作用是创造适当的经济与法律环境，国防企业应表现出有能力适应国内新的经济条件。企业必须使生产多样化，消除或制止开工不足，并在经济互利的基础上着手合作。管理思想和行为的变化对于向市场经济的改造过程来说是十分必要的。

---

[66] Wittneben，前引文，第34页。

开发效率资产

国防企业必须实现它们的“文化革命”，因为在民用市场绝对必要的一些标准在军工市场上无足轻重[67]。该问题在转型经济国家更为尖锐，因为它过去笼罩在神秘气氛下，而且缺乏指导市场经济的规则。如果前军工企业自行其是而没有任何明确的经济目的或销售能力，这在经济上可能是灾难性的。但更经常的情况是，它们非常关注转产的技术可行性，较少注意可销性和经济效率。经理们提到转产的技术潜力时明显缺乏面向消费的思想，很少认识到军用和民用市场之间的差异。然而，这种态度正随着改革取得进展发生变化。

发展并资助新的社会安全网

前社会主义国家的企业比任何其他地方都更多地履行西方商业公司原则上不履行的明确的社会职能。结果是，它们向工人提供了大量的非货币福利，而这通常是市

---

[67] 格鲁曼公司（Grumman）无能力生产和销售适用的汽车和波音公司在无轨电车市场上的失败是发达市场经济国家国防企业进入民用市场遭到失败的两个例子。参见Michael Renner《化剑为犁：转向和平经济》，世界瞭望研究所研究报告丛书，第96号（哥伦比亚特区华盛顿，1990年），第50页。

场经济国家的当地行政部门和政府部门的责任[68]。

社会资产给企业强加了极大的财政负担，尤其是在它们几乎不能生存的情况下。因此，企业需要转变它们的社会服务，以在国内或国际市场上进行有效竞争。有几种理由可以证明这种立场是正确的。社会资产妨碍潜在的投资者——尤其是外国投资者——进行股本投资，因为他们担心社会债务。社会资产所代表的负担歪曲了竞争，阻碍了劳动力流动，这在目前的情况下尤为重要；一些单一工业区正是社会福利的最大享受者。这也阻止了有效的结构调整，因为它吸收了本可以更好地用于其他地方的资源。

社会资产给企业提供了与中央和地方政府进行讨价还价以获得补贴或贷款的巨大力量。换句话说，政府或地方当局实行财政纪律的企图可能需要高额社会费用。

显而易见，如果企业不得不向市政府或地方政府支付比它以前支付直接费用还要多的税款的话，那么它放弃其社会资产没有任何意义。住房或地方行政管理制度方面改革不力将阻碍企业详细制订放弃战略。如果关闭一家公司预示着税收减少，将服务转给地方当局很可能是在社区一级而不是在企业一级造成麻烦。因此，有效的税收制度是必要的，这样的话，支持社会服务的费用可能由非失真税收来承担。

另一方面，需要税收来减少预算赤字，促进制订有力的政府政策，尤其是在诸如运输和交通这样的基础设施方面进行政府投资。然而有一种危险：税收负担加重连同高通货膨胀率一起，会将企业逼出合法经济。[69] 最后决定的各种岁入来源将对经济

---

[68] 各企业的福利和服务差异很大，不过过去属于国防工业的那些企业通常提供广泛的社会福利，因为它们在苏联制度大享受着特权地位。按俄罗斯的平均状况，非货币福利和服务可能占企业总劳动成本的约35%。（见 Simon Commander 和 Richard Jackman，《俄罗斯社会福利的提供：重新界定企业和政府的作用》，世界银行经济发展研究所，WPS184 号工作文件，1993 年 9 月，第 3 页和第 7 至 10 页；和 Maxim Boycko 和 Andrei Shleifer，《俄罗斯的重建和社会资产》，俄罗斯私有化中心和哈佛大学，1994 年。

[69] 在俄罗斯联邦，已有越来越多的经济交易是在所谓的“地下经济”中发生。

增长产生重大后果，始终是受到广泛讨论的主题。[70]

建立一个社会安全网——尤其是一个可行的失业保险方案，对减轻企业目前承受的负担特别重要。此外，通过割断社会保护与某个企业的就业的联系，社会安全网将大大促进劳动力流动性。

利用边境效应

俄罗斯联邦国土辽阔在某些边境地区，如圣彼得堡（同北欧国家）、西伯利亚的远东部分（接近中国、日本和大韩民国）、或迅速扩大的如莫斯科这样的地区，产生了繁荣的地方经济。在这里，所谓的边境效应可以同首都城市效应混在一起，首都城市效应在华沙、布拉格和布达佩斯也很明显。

繁荣的地方经济通过强大的民用需求促使转产取得成功。经济繁荣还有助放弃社会资产，因为地方当局可以征收更多的税款，房地产市场的繁荣对地方行政部门从企业手中接管房产是一种强大的刺激。相反，由不能从“边境效应”获得好处的衰退的单一工业垄断的地区或城市可能面临着相当大的问题。在劳动力和人口实际上是同一选区的居民这种情况下，社会服务既得不到企业的资助（通过降低工资），也得不到地方行政的资助（通过增加税收）。在这种情况下，放弃的后果将是灾难性的。

结　论

有一种观点认为，冷战的结束可以视为美国及其盟国——主要是发达市场经济国家——的军事经济力量同前苏联及其盟国之间和平结束一种完全片面的竞争。例如，1983 年苏联经济规模估计为美国经济规模的约三分之一，苏联及其盟国的经济规模为发达市场经济国家经济规模的 16%。

和平结束这种竞争本身是一件好事。认为最后得到的教训是，实力并不来自拥有

---

[70] 例如，有人争辩说，进口税可以是一种重要的税收形式，有助于促进结构政策，因为差别进口税可以用来促进转产过程所需的一些进口并在结构调整过程中保护正在转产的工业。该争论与新兴工业密切相关。有人指出，中国的台湾省和大韩民国是有效使用差异进口税的好例子。见 R. Wade，《掌握市场：经济理论和政府在东亚工业化过程中的作用……》。

武器，而来自功能正常的社会经济制度，这种结论可能过分乐观。然而，关于和平红利的讨论确实反映了人们认识到：现在有机会更积极地利用裁军腾出的资源。在许多情况下，这的确涉及更多的社会开支。

苏联试图维持一个可以与美国及其盟友相竞争的国防体制，事实证明这在经济上是破坏性的。苏联经济简直是太小了。依赖向第三世界国家出口来取代国内需求从长远看来不是一个可行的选择。因此，苏联国防体制的收缩是不可避免的。然而，苏联国防工业雇用了许多高技能个人，他们帮助国防工业实现了它的一些重大技术成就，尤其是在空间领域。他们的脱离只能有助于民用经济。此外，国防工业解体本身可以说是缓解了社会经济转变对平民百姓的不利影响：国防工业拥有过量的原材料储存和外汇收入，前者是为准备生产能力突增而专门安置在那里，后者部分来自原材料销售，部分来自有关工业的储蓄。最后，以前的社会经济制度的继续只能导致转型经济国家的人民继续为生产滞销货物造成原材料和劳动力的浪费以及更大程度的污染而付出代价。不可避免的调整抢的时间越长，费用会越大。

冷战的结束使得发达国家得以持久裁减它们的军事力量和国防工业。这并没有伴之以大幅度调整社会经济制度，关于如何最佳分配腾出的资源的决定通常留给了市场。政府没有感到裁减军费开支给它们提供了一个机会，可以持久增加政府非国防开支。它们关于如何适应军费开支裁减的决定将对第三世界国家产生影响，全球计量经济学模式表明，从较长远的趋势看，这些影响将是有利的。

对发展中国家来说，冷战的结束有各种影响。一些失去传统支助者的国家感到更加脆弱。其他国家发现，美国与苏联的继承国之间的合作有助于缓和区域紧张局势。虽然情况扑朔迷离，但在国际一级有令人鼓舞的发展。

国际社会已越来越认识到：军费开支会损害发展中国家的社会经济福利，正如它曾损害前苏联的经济能力一样。国际社会对防止区域军备集结抱有明显的兴趣，尤其是如果这些集结涉及到发展或获得大规模毁灭性武器以及它们的运载工具。然而，裁军的代价和好处分布不均，国际社会可以通过帮助更加均匀地分布这些代价和好处来促进裁军。不必通过长期的结构调整即可将资源转用于非军事用途的国家可以减轻其他国家的类似问题，通过扩大性地调节宏观经济政策将国际调整代价减低到最低程度。同样，最近提出了许多建议，为的是给第三世界国家，尤其是发展中国家提

供刺激，以诱导它们协同一致地参与裁减军事开支。

冷战结束意味着这些问题现在可以更加容易地得到解决，因为国际一级已经接受了同样的最终目的——裁减军事预算，将腾出的资源用于在市场经济中进行社会经济发展，因为市场经济与世界经济有着更加密切的联系。

第十四章

不断变化的生产方法的某些原因和后果

《1994 年世界经济和社会概览》审查了发达经济国家和发展中经济国家的长期失业问题，并专门注意了转型经济国家面临的各种问题。[1] 又过去了一年，但失业在许多国家是个严重问题这一看法仍未被消除。在若干国家中，与长期失业和就业不足、实际工资停滞以及收入分配不断恶化等有关的问题已变得更加严重。正在进行的关于这些问题的原因的辩论中的一个重要问题就是技术变革所起的作用。

技术变革是经济增长及发展的一个主要来源，是使资源得以更有成效地利用和新的产品与生产方法得以发展的一种“财富杠杆”。[2] 但是，技术进步的出现并不总是一帆风顺的，而且也并非不付出代价的。新技术的引进和迅速传播，往往同在它以前存在的经济安排的大量破坏联系在一起。由于技术变革在不断扩大，我们必须探讨失业和工资增长缓慢同实施及发展新技术之间可能的联系。

本章考察了技术和组织变革对劳工和生产率的影响，从中得出与各个国家及国际上的政策方针的辩论有关的结论。本章集中探讨最大的发达市场经济国家，世界上大部分技术革新都在这些国家诞生，它们的研究与开发费用占了全球研究与开发开支的 95%。今天，这些国家正在把世界经济领入一个新的技术时代。同体现在人力资本中的新技术一起，正在体现于实物资本中的技术，特别是信息技术方面产生重大变化，并在几乎每个经济部门中对劳工产生影响。

同时，正在以企业内部及企业之间生产组织方式的变化的形式进行“无形的技术变革”。在社会领域，大多数工业化国家正在努力克服劳动力市场和支助研究与开发工作的机构的缺乏效率的问题，并正在寻求新的更有效的安排。

---

[1] 《1994 年世界经济和社会概览》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.C.1 和更正），只是 E 和 F，第六章。

[2] 约埃尔·莫基尔，《财富杠杆：技术创造力和经济进步》（纽约和牛津，牛津大学出版社，1990 年）。

在今天日益全球化的经济中，经济繁荣的潜力取决于提高所有生产要素的生产率的技术、组织和人力资本的革新。在全球性竞争的推动下，各企业都在利用新技术和管理方法以提高生产率、节约人力和各种形式的资本——机器和设备、存货和现金结存。日本的成功，以及亚洲新近工业化国家的成功，说明组织和体制因素与技术变革一道，对于生产率和增长具有的重要性。同样，对汽车和数据处理等产业的审查表明技术上和组织上的革新能促进巨大的工业改革。这两项产业性研究也说明生产方法的改变对国际性生产的影响，从而对发展中国家及发达国家都有重大含义。

从长远观点来看，今天的技术和组织发展还不足以充分发挥出其促进增长和提高生活水平的潜能。如果历史可以作为借鉴的话，那么正如美国的长期趋势的例子说明的那样，更高的劳动生产率必须要有资本生产率的增加来予以补充，最近十年的生产率、产量和收入的缓慢增长才会得到克服。这一例子也说明恢复盈利率和提高生活水平所需的不单单是技术进步。企业和社会一经济机构内部管理的发展对于长期繁荣来说，也同样是必不可少的。

今天的劳动力和技术：新时代的黎明？

今天，各国都在经历着引人注目的技术变革。经济合作和发展组织（经合发组织）国家的研究与开发费用已从1975年不到国内生产总值的1.9%增加到80年代后期国内生产总值的2.4%。许多发展中国家的研究与开发费用也在增加。例如，大韩民国预计1995年将把国内生产总值的3.5%用于科学技术上。[3]

从制造业到服务业起更大作用的历史性转变中，技术革新起着明显作用。服务部门的增长部分反映了信息、通信和金融服务业中的技术发展和有关的新产品生产。技术进步是在计算机工业等迅速发展的技术密集型产业以及在汽车等老产业中国际竞争的一个重要方面，在老产业中，生产过程中的技术比重也在提高。

工业变革也使发达经济国家的职业结构朝高技术产业发展（图十四.1），提高了

---

[3] 本段有关研究与开发费用的数据取自《科技政策。回顾和展望：1991年》（巴黎，经合发组织，1992），第102—103和111—113页。

工作中的知识和技术含量。在专业性、技术性、行政管理的职业中就业人数增长最多，而生产工人、运输工人和体力劳动者却在全面减少。[4] 由于这些变化，高知识比重的工作，包括科学家和工程师，正在劳动力中占更大的比例（图十四.2）。[5]

尽管在经济的工业构成中有技术迅速变革的许多迹象，从60年代起，全经济范围的技术进步指标，如全面要素生产率，以及劳动和资本的生产率（见方框十四.1）都明显放慢了速度（见表十四.1）。甚至就在研究与开发费用最近上升的情况下，全面要素生产率也放慢了，而研究与开发费用是衡量对技术变革的关键投入的主要标志。

方框十四.1. 生产率：定义和衡量问题

生产率是衡量为生产一定数额的产出所需的投入量，从而反映了使用投入的效率。本章提出了三种衡量生产率的方法。

全面要素生产率衡量产出与资本及劳动投入指数之比，从而反映出生产效率的全面提高。全面要素生产率一般用残差法来衡量——产出增长率和投入平均增长率之间的差，并以生产要素收入的份额加权计算。

全面要素生产率习惯上一直被解释为用假设固定的按规模成比例收益来衡量技术变革率——加倍的资本和劳动生产率使产出翻一番。换而言之，任何比固定的按规模成比例收益所预测的产出更大的增加都代表着技术进步。事实上，全面要素生产率反映的不仅是狭义的技术革新，而且还有劳动力的技能和（或）积极性、管理和组织的改进，以及与生产规模成比例的不断增加的收益的存在，推销、研究与开发等设备或劳动的固定间接费用分摊在更多的产出上就是如此。[6]

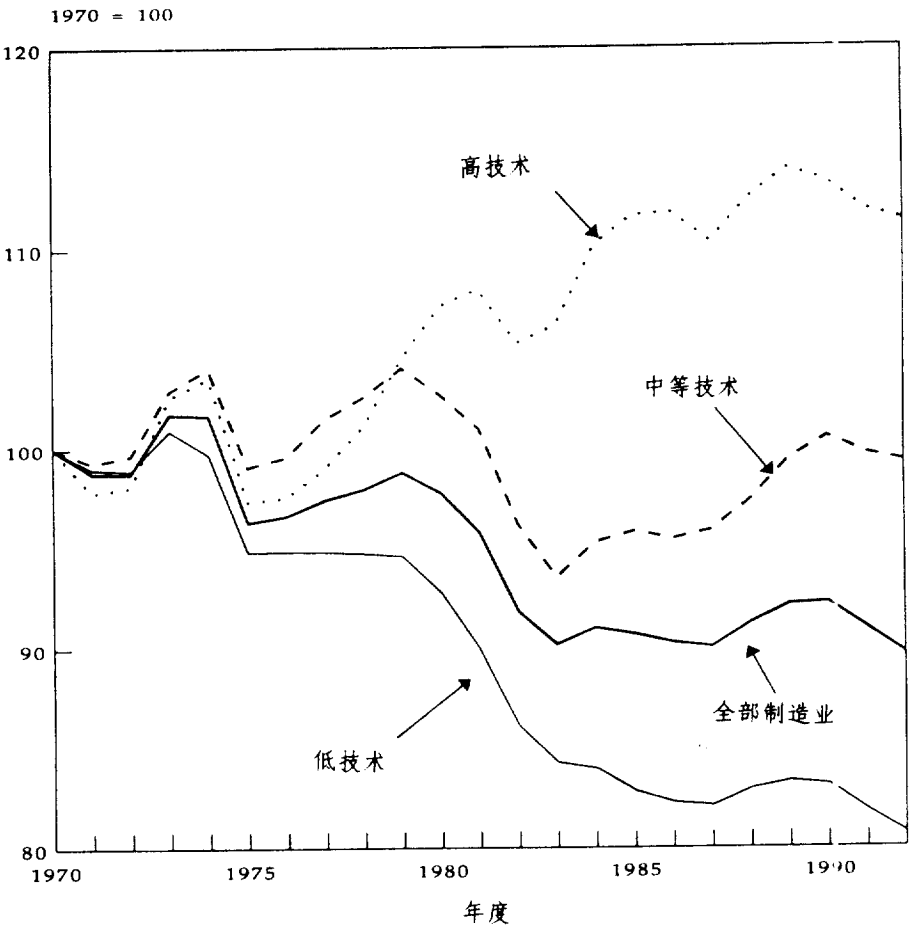
同全面要素生产率相反，劳动生产率和资本生产率——一般称为单一要素

---

[4] 麦金西全球协会，《就业实绩》，（哥伦比亚特区华盛顿，麦金西股份有限公司，1994年）第3章，证据8。

[5] 参见例如努亚拉·贝克，《变化中的齿轮：新经济中的繁荣》（纽约，哈珀·柯林斯出版公司，1995年）。

图十四.1. 1970—1992年17个发达*国家按工业技术类型划分的制造业中就业状况*

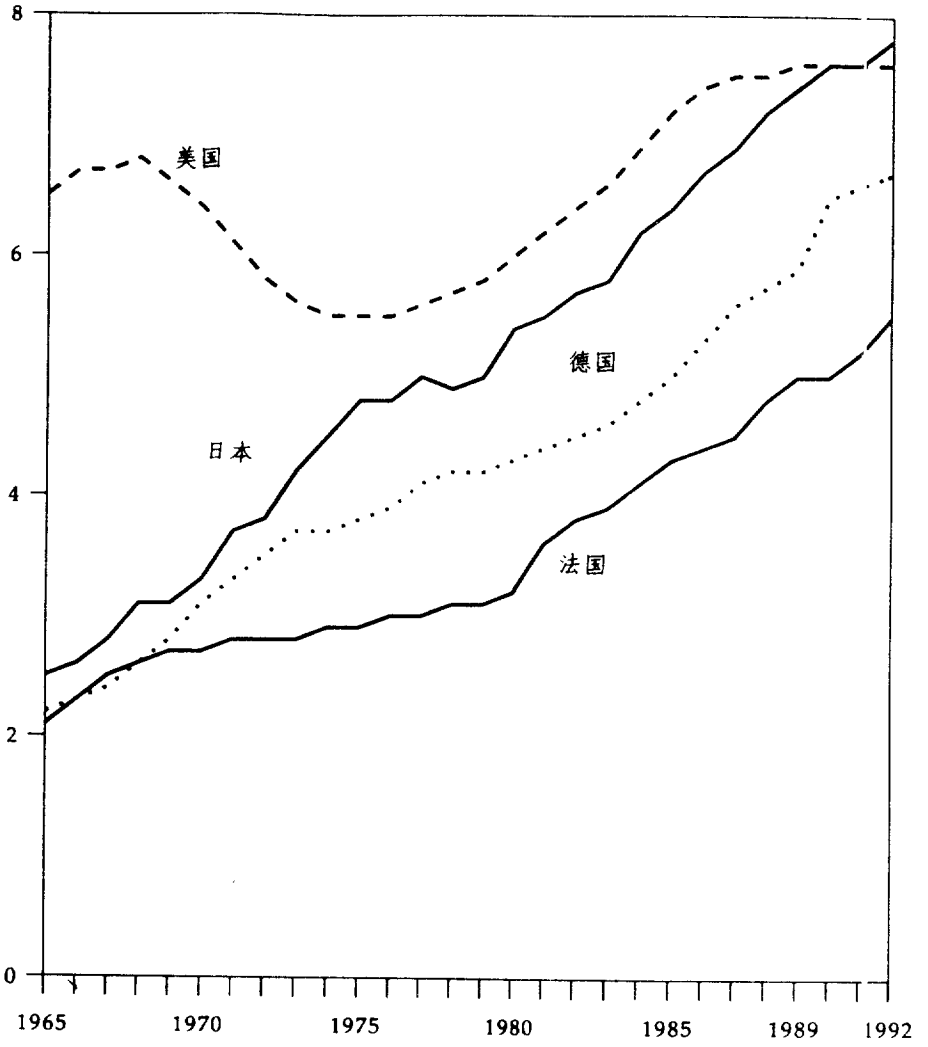


资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据经合组织标准数据库。

注：有些国家具体工业及年份的数据为联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部的估计数。工业分类根据《经合发组织的工作研究》(巴黎，经合发组织，1994年)。

* 包括：澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、丹麦、芬兰、法国、德国、意大利、日本、荷兰、新西兰、葡萄牙、西班牙、瑞典、联合王国和美国。

图十四．2.　1965－1992 年法国、德国、日本和美国每 1000 劳动力中研究与开发科学家及工程师总数



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。根据经合发组织 MSTI 数据库及国家科学基金会，《科学及工程指数》（哥伦比亚特区华盛顿，1993 和 1995 年）。

生产衡量法——提供了有关每一项生产中的投入使用的情况。劳动生产率衡量每个单位劳动投入的产出。同样地，资本生产率则是产出比资本投入之比。

由于劳动生产率和资本生产率每项都集中在一种生产要素的生产率，这些衡量法反映了每个工人使用的全部资本的数量(资本—劳动比率，以及全面生产效率的变化。正如表十四.1和十四.2所示，劳动生产率的提高往往通过资本—劳动比率来实现。这种代替作用同时产生了资本生产率的增长放慢，甚至下降。

衡量问题

用以估计劳动、资本的生产率和全面要素生产率的产出和投入值都取决于衡量和聚集问题，对这些问题有人写了大批著作和进行激烈辩论。[b]

两个衡量产出的一般性问题是：第一，由于产出的质量变化带来的困难，其次，衡量劳务时涉及的困难。在产出难于衡量的某些劳务中，用劳动投入数据来代替产出，把劳动生产率的变化限制在零。

劳动投入可用就业或工时来衡量，以包含全日制职工工时数和使用非全日制工人之间的差别。工时数提供了更准确衡量劳动投入的办法。在把生产率与工时进行调整时，全面要素生产率和劳动生产率的趋势并无重大变化。然而，在美国和其他发达国家之间在生产率差距的大小方面往往有所不同。这取决于是用职工还是用小时来衡量劳动投入。

资本投入可以用全部固定资本的贬值总额或净额来计算。固定资本净额更准确地代表了使用中的资本总额。本章中使用了固定资本总额衡量法对各国进行比较，因为数据库中没有净额衡量法。不管实际资本是按总额或净额衡量，本章中分析的当前时期美国资本生产率的趋势都是消极的（见表十四.1和十四.2)。

---

[a] 关于对全面要素生产率的衡量及解释的讨论，参见J.W 肯德里克，“全面要素生产率——它衡量和不能衡量什么”，《技术和生产率：对经济政策的挑战》(巴黎，经合发组织，1992年)。

[b] 参见《技术和生产率……》第133—148页。

各国生产率水平的比较能够反映出衡量惯例上的差别。以及由于为把不同货币的投入和产出变为一种通用货币而采用的汇率所产生的差别。因此，某些研究报告的差异是由于用来计算购买力平价使用的方法所产生的。[:]

[:] 参见麦金西全球协会，《制造业的生产率》（哥伦比亚特区华盛顿，麦金西股份有限公司，1993 年 10 月）。

表十四．1　1961－1992 年七国集团国家劳动、资本和全面要素生产率的增长
（年平均增长率，百分比）

期间	美国	日本	德国	法国	意大利	联合王国	加拿大
A.　劳动生产率增长（a）							
1961－1973（b）	1.9	6.3	4.1	4.8	6.0	3.0	2.8
1974－1978	0.2	2.5	2.8	2.5	2.1	1.4	0.8
1979－1987	0.7	3.3	1.4	2.0	1.7	1.9	1.0
1988－1992（c）	0.6	2.4	2.0	1.9	2.1	0.4	0.7
B.　资本生产率增长（d）							
1961－1973（e）	0.2	－4.4	－1.1	0.4	0.0	－0.6	1.8
1974－1978	－0.7	－4.8	－1.5	－1.1	－0.2	－1.6	－1.0
1979－1987	－0.3	－1.5	－1.0	－0.5	0.0	－0.4	－0.7
1988－1992（f）	－0.5	－1.7	1.1	－0.2	－0.2	－0.9	－2.3
C.　全面要素生产率增长（g）							
1961－1973（h）	1.4	3.0	2.5	3.3	2.5	1.9	2.5
1974－1978	－0.1	0.2	1.5	1.4	1.4	0.5	0.2
1979－1987	0.4	1.9	0.6	1.3	1.2	1.2	0.5
1988－1992（i）	0.2	1.2	1.7	1.3	1.3	－0.2	－0.2

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据经合发组织国际部门数据库和 F. J. M. 迈尔·楚·施洛希特恩和 J. L. 迈尔·楚·施洛希特恩，“14个经合发国家的国际部门数据库（第二版）”，经合发组织，经济部．工作文件第145号，（巴黎，1994年）。

注：(a) 按全部就业计的国内生产总值（1985年不变价格）。

(b) 加拿大的期间为1962－1973年；日本的期间为1971－1973年。

(c) 美国和联合王国的期间为1988－1991年；意大利的期间为1988－1993年。

(d) 按实际资本总额计的国内生产总值（1985年不变价格）；部分由于以资本代替劳动，资本生产率的提高是负数；见方框十四．1中的讨论。

(e) 加拿大、日本、法国和意大利的期间为1971－1973年。

(f) 美国的期间为1988－1991年。

(g) 全面要素生产率（TFP）增长是作为产出增长与要素投入的加权增长之间的差额来计算的。这个估计中的要素投入为劳动（衡量为全部就业）和资本（实际资本总额）。为了简化起见，规定给劳动以75%的固定加权数作为各国全部增殖的份额。因此从中导出TFP增长率的TFP指数是采用Cobb－Douglas生产函数计算出来的：

$$TFP = [VA / (ET^{(w)} \cdot GCS^{(1-w)})] / TFP0$$

其中：

TFP＝全面要素生产率指数

VA＝增殖

ET＝全部就业

GCS＝实际资本总额

W＝标准化的劳动份额加权数（固定为0.7）

TPF0＝全面要素生产率，基准年值

(h) 加拿大、日本、法国、和意大利的期间为1971－1973年

(i) 美国和联合王国的期间为1988－1991年。

劳动生产率在提高，但比战后初期提高得慢，只有到80年代和90年代才略有改善（见表十四.1）。在这一时期，制造业的劳动生产率有所恢复，而服务业的劳动生产率则不是这样。[6] 服务部门有记录的生产率从历史上看落后于制造业，部分是由于衡量方面的困难所致。在能够衡量生产率的地方，增长往往反映了新的信息技术和产品革新的发展。例如，用每个工作小时成交的业务数来衡量，美国商业银行的业务自1980年起已大大增加，1980到1993年间的年平均增长率为4.4%，这同1970到1980年间的年增长率0.8%呈现鲜明对比（图十四.3）。

同时，过去25年间，经合发组织地区资本生产率呈负增长，在1973—1978年间资本生产率下降最历害，80年代有所恢复。然而到1992年为止，资本生产率的增长仍未呈正数。

最近，许多分析家试图解决工业变革和研究与开发活动的数据中每天都能看出的迅速技术变革同生产率统计数字中反映出的成果缓慢之间的明显矛盾。[7] 长期的经济框架为解释技术和组织变革方面的现有生产率趋势和分析它们同劳动力趋势的关系提供了有益的背景。

如果从长期变化的角度来观察战后时期，就可看出一段时期的划分，它使有些观察家得出结论，80年代后期和90年代可能是一个技术和组织新时代的开始阶段。[8]

有关美国全面要素生产率的数据表明在过去120年内可分为三个时期。[9] 在十九世纪后期和二十世纪初期，全面要素生产率增长缓慢。接着这一沉闷趋势后的是20年代直至50年代的长期增长。这一时期，全面要素生产率增长得比50年代和60

---

[6] 《技术和经济：起关键作用的关系》（巴黎，经合发组织，1992年），第177页。

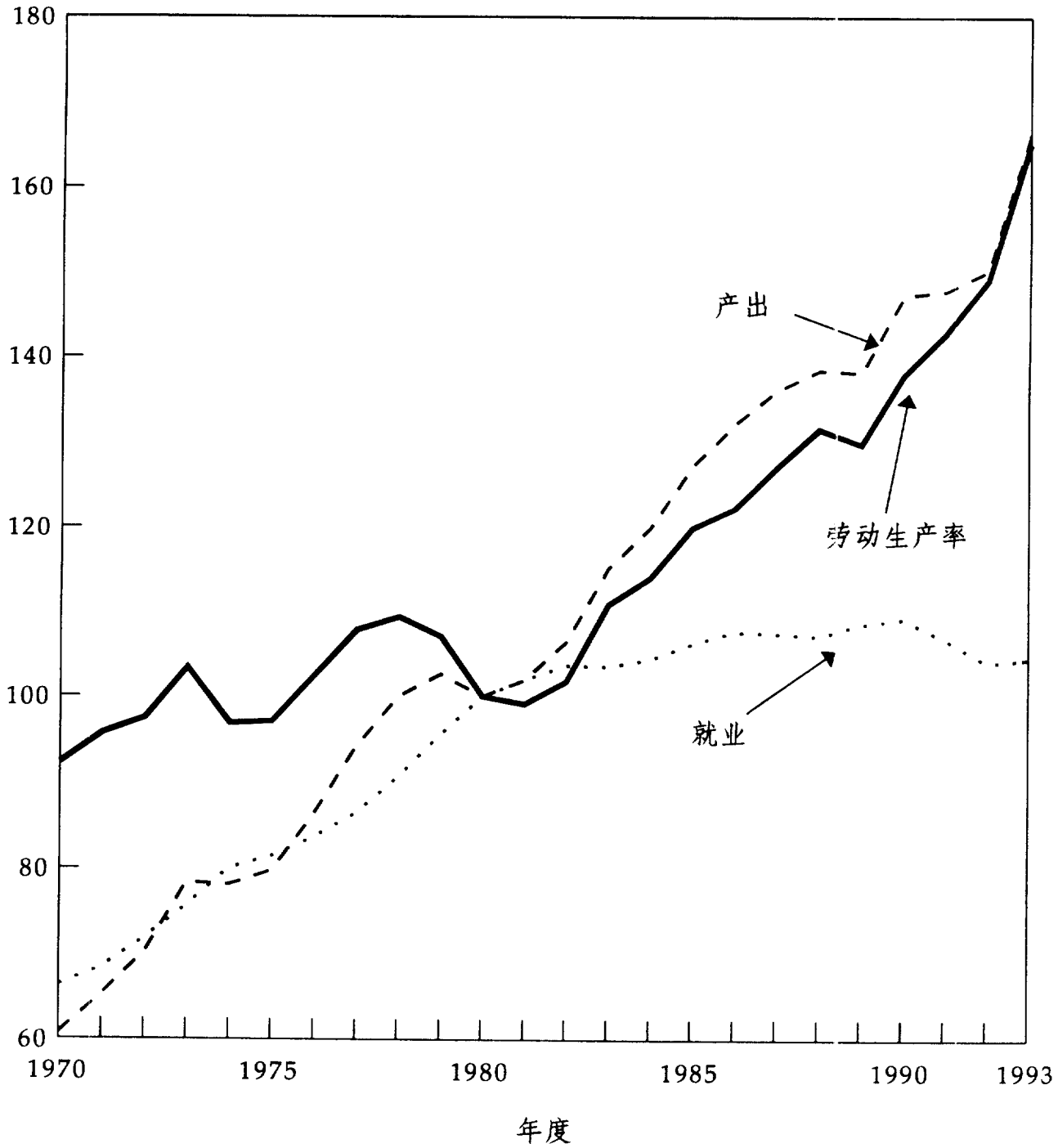
[7] 为了有益地考察对这一矛盾现象的相互冲突的解释，参见《技术和生产率：对经济政策的挑战》（巴黎，经合发组织，1991年），第9页。

[8] 《技术和生产率……》，第9页。

[9] 罗伯特·J. 戈登，《宏观经济学》（纽约，哈珀·柯林斯学院出版社，1993），第363－367页。

图十四．3.　1970－1993年美国商业银行的劳动生产率、[a]产出[b]和就业

1980 = 100



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据美国劳工统计局，生产率及技术办公室，1995年。

[a] 劳动生产率＝每个职工一小时的产出。

[b] 产出＝存款、贷款和信托交易的加权累积数。

年代快，常被称作比生产率平均增长率要高的“黄金时代”。第三个时期是第二次世界大战后开始的，又回到了很像我们在二十世纪初期看到的那种缓慢、平稳的趋势。

正如表十四.2所表明的，在影响技术变革和收入分配的其他主要经济变量——利润率、人工费用（实际工资率）、资本生产率、劳动生产率和资本－劳动比率中也能看出相似的时期划分。[10]

表十四.2. 1869－1989年间美国利润率、资本生产率、实际工资、劳动生产率和资本－劳动比率的平均年增长率

（百分比）

	期间			长期趋势
	1869－1912	1912－1951	1951－1989	1869－1989
利润率（a）	－1.60	1.44	－0.84	0.09
资本生产率（b）	－1.15	1.45	－0.82	0.09
实际工资（c）	1.47	2.32	1.53	1.95
劳动生产率（d）	1.22	2.32	1.52	1.94
资本－劳动比率（e）	2.06	0.29	2.09	1.45

资料来源：杰拉尔德·迪梅尼和多米尼克·莱维，《利润率经济学：资本主义的竞争、危机和历史趋势》（英格兰埃登肖特和佛蒙特州布鲁克菲尔德，爱德华·埃尔加出版公司，1993年），第264页。

注：（a）公司固定净实际资本额的全部利润。

（b）固定净实际资本的国民生产净值。

（c）以国民生产净值减缩指数减缩的不变价格计的小时名义工资。

（d）按职工和自营职业者工时计的以不变价格计的国民生产净值。

（e）职工和自谋职业者的工时以不变价格计的全部固定资本净额。

[10] 本节中提出的对美国经济的长期分析概述了杰拉尔德·迪梅尼和多米尼克·莱维合著的《利润率经济学：资本主义的竞争、危机和历史趋势》（英国奥尔德肖特和佛蒙特州布鲁克菲尔德，爱德华·埃尔加出版公司，1993年）。

上表十四.2所示十九世纪末和二十世纪末的五种变数的动向之间有惊人的相似之处。在1869年（内战后有数据提供的第一年）开始并一直延续到1912年的第一阶段，和第三阶段（1951—1989年），盈利率和资本生产率都下降了。同时，实际工资率和劳动生产率的提高速度都低于它们的长期（1869—1989年）趋势。在这两个时期，利润率都降至历史上的低点。

在第一阶段，不断下降的盈利率产生了两个后果。第一，十九世纪后期经济中出现了高度的不稳定（这可以从生产能力利用率的变动中看出来）而管理经济的机构能力还是原始的。其次，人工费用的增加保持在比它们的历史趋势低的速度上，因为各企业都在设法降低费用以提高利润率。人工费用的增加速度仍足以引起某些节省人力的技术变革，从而提高资本—劳动比率。在这个时期，出现的技术和管理进步表现在劳动生产率的提高低于它们的长期趋势。劳动生产率提高得慢，加上资本生产率的下降，未能产生足以阻止利润率下降的改善。

第一时期不断下降的盈利率最终迫使进行重大的技术和管理改造，导致第二阶段（1912—1951年）。在第二时期，同第一和第三时期不同，技术进步的大大加速再加上企业和整个经济的管理的改进使得劳动生产率和资本生产率有突飞猛进的增长。

这一时期技术和组织变革的全面加速决非一帆风顺的过程，它大概花了40年才完成。技术变革的加速开始于1910年代和1920年代，结果使企业的技术呈现出千变万化形态，并使公司资本额的很大部分成为过时。同时，也出现了组织形式的重大改变。它们包括实行大规模生产，增加管理人员和职员，管理层在经营和技术方面对企业主有更大的自主权，许多传统的金融职能摆脱了企业的管理部门。与这种管理方面的改造同时进行的是逐渐出现一些新机构，旨在对宏观经济的不稳定进行控制，包括新的发行货币的集中做法。财务管理对企业管理层的独立导致建立一个与证券市场和新的银行系统有联系的金融结构。

技术的这种异彩纷陈，加上出现一个新的金融结构，大大增加了经济的脆弱性，

这种脆弱性未能受到经济政策的抑制，最终出人意料地以大萧条而达到顶点。[11] 在大萧条时期，相当一部分过期的股本都被注销了。新政和第二次世界大战的共同经验证实了需要更好地调节经济，破坏并彻底改造了旧的体制。

第二阶段表明盈利率和生产率之间的动态是相互促进的。受第一阶段结束时盈利率低的刺激，技术和组织革新导致资本和劳动的生产率的共同提高，它反过来又在随后时期内恢复了盈利率，并“缓和”了人工费用和利润率率之间的对立，使利润率和工资得以同时增加。在这一时期，工资率的提高比长期的平均速度要快些。

第二次世界大战后美国经济出现了历史性的高利润率，这是两个同样引人注目的行动的结果：a）技术和组织的主要变化；b）从大萧条经过第二次世界大战生产能力利用率起了特别大的波动。美国还在稳定经济方面取得了经验。到50年代时，摆脱了陈旧资本的负担，美国获得了40年来在技术、管理和经济稳定方面的变化的好处。第二次世界大战后，投资激增，在技术、管理方面的微小革新和规模经济发挥出新生产方法的潜力。

随同作为第二时期特点的基本技术进步和管理变革的浪潮取得成果，国际竞争开始加剧，利润率开始下降的新趋势，并开始了第三时期（1951—1989年）。尽管60年代出现了反映那些年高生产能力利用率的增长，不断下降的利润率仍在继续。国际竞争在这种下降中起了重要作用，因为其他国家同美国的竞争加剧，而国际贸易与投资壁垒降低。在盈利率业已下滑的时期，出现了70年代的石油冲击。

同第一时期一样，盈利率重新下降的历史趋势是痛苦的。到70年代，同前两个十年相比，经济更加不稳定了。低盈利水平导致各企业采取反映在不受低增长水平（“滞胀”）影响的一种新型通货膨胀上的价格反应并对人工费用施加下压影响。80年代，由于政府放松了它以前对企业实行的税收负担，形成了无力资助国家费用和使预算保持平衡的情况。美国公司采取了一种低工资战略来提高盈利率和对付国际竞争。人工费用的增长放慢减少了公司用资本来代替劳工的压力，70年代开始了劳动生产

---

[11] 本节集中探讨长期的经济活动，强调指出正在进行的长期变化的一些关键因素。它并不是详细分析和讨论像大萧条那样的重大波动，它也未充分分析有关大萧条的许多理论或两次世界大战的经济影响。

率增加又放慢的时期。80 年代还看不出多少恢复的迹象。

目前这一时期似乎使人想起第一和第二阶段之间的过渡时期，当时不断下降的收益最终带来了一个新技术和体制的时代。到 80 年代后期和 90 年代初，有些迹象表明技术变革有所恢复，生产率有些提高，盈利率也有大的改善。还有许多迹象表明长期机构变革仍在进行，因为战后时期形成的那些机构正在解体。然而，对人工费用的下压趋势仍然强劲，新的机构尚未完全产生。

虽然这幅长期图景是根据美国的数据画出来的，但自第二次世界大战以来在整个发达国家中同样的模式是明显的。自 60 年代以来，发达国家的盈利率下降了，虽然在 80 年代末和 90 年代初有一些大的改善。各个生产要素的生产率的增长也放慢了，许多国家经历了一个缓慢增长时期。在过去 15 年间，许多国家经历了比大萧条以来任何时期更为剧烈的衰退。甚至日本也在应付它战后历史上时间最长的衰退。

在这个宏观经济不稳定和全球化的时期，各企业间的国际竞争更加激烈，并助长了新的技术革新的实行。总的来说，新技术创造了就业职位，提高了生活水平。还出现了改进工作组织以便实行灵活的专业化的情况。在经济界，许多国家对组织和调节市场的确定形式提出了质疑。

从长远角度看，这些动态表明在世界经济中可能已开始出现一个技术和体制变革的新时代。在这个背景下，研究与开发方面最近出现的高潮也许尚未充分实现其潜力，因为它们尚未充分普及，而且新的信息技术还需充分实现其规模经济；而且，这些新技术仍然是在传统的管理与体制关系范围内应用。

虽然发达国家总的趋势是相同的，但各国之间在对劳动力的后果来说却有很大不同。下节叙述对日本、美国、西欧的劳动力的结果，然后看看造成不同结果的某些原因——比较生产率模式、投资、厂商内外劳动市场组织和产品市场规程。[12]

---

[12] 关于影响各个国家失业与未参加经济活动情况的具体模式的劳动力市场组织问题的讨论，见《牛津经济政策评论》，第 11 卷，第 1 期（1995 年春季）；和《1994 年世界经济与社会概览，……》。

表十四.3. 七国集团国家失业率、每个职工全部补助金实际增长率及全日制工人的工资不等

期间	美国	日本	德国[a]	法国	意大利	联合王国	加拿大
A. 失业率，1960－1994（百分比）							
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
B. 每个职工全部补助金实际增长率，1961－1994[b]（百分比）							
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
C. 全日制工人的工资不等，1979－1990[c]（百分之九十的男性工资收入者与百分之十的工资收入者的工资比率）							
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	缺
1987	3.97	2.75	2.48	3.39	2.08	3.00	4.22
1990	4.06	2.83	缺	缺	缺	3.19	缺
变化（百分比）							
1979－1987	16.2	6.2	13.9	3.0	－1.0	24.6	23.4
1979－1990	18.5	9.4	缺	缺	缺	32.3	缺

资料来源：A和B联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据经合组织《经济展望》第56期和有关软磁盘的参考附录（1994年12月）。

(C) 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据理查德·B. 弗里曼和劳伦斯·F. 卡茨，“日益加剧的工资不平等：美国对其

他先进国家”，载理查德·B. 弗里曼编《按不同的规则工作》（纽约罗素·塞奇基金会，1994 年），第 40 页。

注：a 西德

b 加拿大的期间为 1967－1973 年；法国为 1964－1973 年；英国为 1962－1973 年；日本为 1966－1973 年。

c 计算根据的数据是以全日制工人为基础，日本除外，它也包括固定工。美国、联合王国和法国按小时收入计算工资；德国为享受社会保险制度的工人的每周收入。意大利 1984 和 1987 年的数据取自 1985 和 1989 年。加拿大 1979 和 1987 年的数据取自 1981 和 1985 年。德国 1987 年的数据是根据月平均总收入加上假期津贴。

比较动态：日本、美国和西欧

80 年代和 90 年代全球经济变化在不同国家和地区产生了明显不同的劳动力方面的后果（见表十四.3）。日本的失业率维持在 3%以下（虽然在整个这一时期有提高），而实际补助金在 1974－1994 年间则以平均将近 2%的年率增加。以百分之九十的收入者对百分之十的收入者的比率来衡量，工资离差在 80 年代增长很少。

与此相反，美国保持着比日本高的失业率。美国失业率 1960--1973 年期间平均为 4.9%，70 和 80 年代提高了，80 年代后期和 90 年代初又降至平均率 6.2%，1994 年降至 6%以下。更明显的是，美国每个职工的实际全部补助金停滞不前，从 70 年代到现在只增加了 0.3%。到 1992 年，即使在服务部门，平均周工资仍低于其 1972 年水平（以 1992 年美元计），而服务部门增长很迅速。[13] 此外，美国的工资平等恶化了。上面界定的工资离差在 1979 年比七国集团其他国家高，并在 80 年代逐步扩大，从而扭转了前几十年的逐渐达到的更为平等的趋势。[14]

---

[13] 参见《就业实绩……》，第 2 章，证据 7。

[14] 例如参见劳伦斯·米歇尔和贾雷德·伯恩斯坦，《美国劳工现状：1994--1995 年）（阿尔蒙克，纽约，和伦敦，英国，M.E. 夏普，1994 年），第 1 和 3 章。

西欧经历了比美国更严重的不断增加的失业。70年代到80年代失业率提高一倍，在90年代又以平均9.4%的比率继续上升。然而，在大多数西欧国家中，全部实际补偿率比美国提高得快得多，尽管这些成效平均来说比日本小。例如，德国每个职工的全部实际补偿率平均年增长1.3%（美国为0.3%，而日本为1.8%）。总的来说，西欧国家保持着较美国为小的工资离差，在80年代几乎没有什么减少。在有些国家，包括法国、德国和意大利，90%的工资收入者和10%的收入者工资比率之间的离差在80年代实际上缩小了。[15]

生产率的提高

从60年代起，发达市场经济国家的生产率提高趋势就开始下降（见表十四.3）。然而，从70年代直到现在，日本和西欧仍保持着比美国高的劳动生产率的全面增长。

这些各经济体在劳动生产率增长方面的差异反映了人工费用增长的差别。因此，美国人工费用增长的大大放慢结果是对进行节省劳力的技术变革施加的成本压力减轻，劳动生产率提高放慢。美国在提高劳动生产率方面的相对无能反过来又导致各家企业继续施加压力以免提高补偿费用。相反，日本工资率的更快的增加保持住对节省劳力的技术变革的压力，从而更快提高了劳动生产率，使各家企业有可能继续增加工资。

由于日本和西欧提高劳动生产率的速度比美国快，它们在整个经济和在制造业中都大大赶上了美国劳动生产率的水平。[16] 有些生产率衡量法表明其他国家完全

---

[15] 《经合发组织工作研究：证据和解释》，（巴黎，经合发组织，1994年），第二部分，第3页。

[16] 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部根据经合发组织国际部门数据库（1944年）得出的计算，亦见爱德华·N. 沃尔夫，“部门和产业一级生产率的增长和资本密集程度：经合发组织国家的专业化，1970－1988年”，《增长和技术变革经济学：技术、国家、作用者》，杰拉德·西尔弗伯格和卢克·泽特编，（英国奥尔德肖特和佛蒙特州布鲁克菲尔德，爱德华·埃尔加出版公司，1994年），第185－211页。

追上了美国，日本在若干制造业中，如汽车、汽车部件、消费品电子产品和钢铁中的劳动生产率现在比美国高。[17] 然而，同其他国家一样，日本的提高在整个经济中并不是相等的。例如，在食品加工业，日本远远落后于美国，劳动生产率仅为美国水平的33%。在服务业中日本的生产率提高缓慢，结果在一般商品零售业和电信业等产业中比美国水平落后较多。

在劳动生产率方面，西欧各国经济比美国相对来说有利些。[18] 例如，德国1979年达到美国制造业生产率的96%，整个经济达到70%。到1990年，德国和美国整个经济中的劳动生产率差距甚至更小——75.2%。但是，在80年代中制造业生产率的差距扩大了，使得80年代成为战后德国制造业的生产率同美国比起来没有什么改进的第一个十年。

西欧整个经济的生产率实绩对其就业记录来说在美国和西欧对付加剧竞争的机制之间有一个主要不同。由于西欧同美国比起来整个经济的劳动生产率提高了，而且大体能同美国的国内生产总值增长率相比，西欧创造出的新就业机会比美国少。这甚至在80年代也是确实的，当时西欧国家生产率的增长进一步放慢，而美国和日本却加速了。

发达国家资本生产率的比较模式则同劳动生产率增长情况相反（见表十四.1）。不再是落后者，美国在每个时期的资本生产率增长方面都走在日本和西欧前面。从1960到1973年，美国资本生产率的年平均增长率略为正数（0.2%），而日本和德国则明确为负数。到70和80年代，美国的资本生产率则变为负数。

这样，虽然在日本和西欧以比美国更快的速度用资本取代劳动，从而使劳动生产

---

[17] 本段材料载麦金西全球协会《制造业的生产率》，（哥伦比亚特区华盛顿，麦金西股份有限公司，1993年10月）导言，证据S—1，第1章，证据1—6；亦见沃尔夫，前引书。

[18] 本段中有关制造业生产率的数据载巴尔特·范·阿尔克和德克·皮拉特，“德国、日本和美国的生产率水平：区别是和原因，《布鲁金斯经济活动文件，宏观经济》，第2期（哥伦比亚特区华盛顿，布鲁金斯学院，1993），第20页。为了比较起见，亦见沃尔夫，前引书。

率出现更大增长，但日本和西欧在资本生产率方面却比美国下降得更厉害。

劳动和资本生产率变化的合并效果使得日本和西欧超过了整个前三十年美国的全面要素生产率的增长速度。美国资本生产率增长的相对更为积极的结果（下降放慢）并未抵消美国在劳动生产率方面的较差的业绩。结果，美国全面要素生产率的增长仍低于经合发组织平均比率，也低于它的主要竞争对手。

80 年代日本和美国劳动和资本生产率的改善带来了全面要素生产率更强劲的增长。80 年代西欧劳动生产率的下降并未因资本生产率的轻微改善而得到充分抵消，这样西欧的全面要素生产率从 70 年代到 80 年代有了轻微的下降。

投资的作用

日本和西欧劳动生产率的较高比率部分是由于固定资本投资的差别，使这些国家能更新这些国家的厂房和设备库存并增加按工人计算的资本数额。

从 1974 到 1992 年，在所有国家固定资本的投资净额在国内生产总值中所占份额都从它们 60 年代的水平下降了。[19] 然而，日本的投资净额年平均额为国内生产总值的 18.9%。这一投资率一直比其他发达国家保持的比率高，并确保日本在生产率方面有更大的提高。

相比之下，美国的净投资率从 60 年代占国内生产总值的 12.8%下降到 10.6%。美国的厂商往往企图用减少就业而不是在新厂房和设备方面进行投资来提高劳动生产率。有一份研究材料发现“成功的”缩小规模者，即减少就业和提高生产率的公司，在 80 年代对制造业部门生产率的贡献同增加就业和生产率的工厂的贡献一样大。[20]

从 60 年代起西欧劳动生产率增长的放慢几乎完全是由于基本建设投资速度明显减弱所致。在西欧主要国家，1960－1973 年期间投资净额在国内生产总值中所占比重比日本低，而后在 1974－1992 年期间急剧下降。例如，德国的投资净额从 1960－1973 年期间占国内生产总值的 16.9%下降到 1974－1992 年期间的 11.0%。

---

[19] 经合发组织国际部门数据库。1994 年。

[20] 见《就业实绩……》，第 2 章，证据 12。

美国投资率相对低使得日本和西欧同美国相比每个工人所用资本额有所增加。从整个经济来看，日本从占1970年美国资本—劳动比率的22%上升到1992年的66%。在经合发组织国家中，日本的资本—劳动比率在制造业中也保持着最快的增长速度，从1970年美国水平的39%提高到1988年的69%。德国整个经济的资本—劳动比率从1970年美国比率的55%上升到1989年的82%的高峰。[21]

日本集中于投资也有助于国内生产总值的增长，从而帮助保持住就业。在80年代，固定资本积累总额占日本国内生产总值增长的43%。[22] 在美国，投资需求只促进美国国内生产总值增长21%。西欧投资在国内生产总值增长中占的份额也远远低于日本——法国为20%，德国为21%，意大利为11%。西班牙投资额很大，国内生产总值的增长的40%来自投资。然而，同日本相反，这种需求中很大部分是通过进口而不是国内生产来满足的，因此西班牙从投资中产生的国内就业比日本少。

同实物资本投资一样，日本在研究与开发中的全部公私投资在80年代比其他发达国家增加得更快，现在在国内生产总值中用于研究与开发的份额在世界上占领先地位。其次是美国，它的私营部门民用研究与开发由于政府开支减少而迅速增长，第三位是德国。在80年代，在其他主要经合组织国家中，日本的专利申请书也增加得更快。[23]

各国用于军事研究与开发方面的费用总额的差别进一步影响了研究与开发开支的相对商业结果。美国用于军事研究与开发的资源一直比其他发达国家都多。美国研究与开发开支的商业效果受到阻碍，因为政府开支中用于军事的占了很高比例。对美国的消极影响增强了，因为从军事研究与开发向民用技术的扩展自70年代以来就已减弱，因为军事需求的性质似乎已离开了有强烈民用作用价值的领域，而公司和政府

---

[21] 本段统计数字由联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部根据经合发组织国际部门数据库1994计算。亦见沃尔夫，前引书。

[22] 见《就业实绩……》，第2章，证据21。

[23] 有关本节资料的文献载《科技政策……》。

越来越多地投资于没有传统军事价值的大型项目上。[24]

也许同增加研究与开发开支同样重要的是，发达市场经济国家正在根本改革其研究与开发组织工作。[25] 在上一世纪，技术进步是从主要由那些通过实际经验获得其技术的个体发明家实现的过程转变为在科学和技术协会、大学、工业研究实验室和政府研究实验室的复杂网范围内进行的专业化过程。今天，通过建立以前相对很少的新网络系统，正在明显地出现企业之间、大学、政府研究所和产业之间的合作。对大学研究的资助正在越来越多地同与企业结成伙伴关系。产业－大学合作中心、技术转让中心、学科间中心在每个国家遍地开花。同样重要的是，各企业之间的合作正在大大发展，特别在进行研究与开发的主要国家以及在国际上。单在国际上，企业间的技术合作协定就从1973－1976年间的153项增加到1985－1988年期间的1，936项。此外，合营企业和需要最大限度合作的研究与开发联合项目，就占了80年代后期的协定的50%以上。

日本、美国和西欧的研究与开发的发展反映了它们各自企图在这一总趋势中加以应付的不同弱点。在整个第二次世界大战后时期，日本都集中于把西方技术应用于工业中，并从企业间的高级研究与开发中得到繁荣，这一部分是在企业间禁止窃取技术规程的推动之下。[26] 然而，厂家和大学相对来说没有进行多少基础科学研究。今天日本在设法促进基础研究，通过给联合组以有竞争力的赠款方式来加强大学与产业间的合作并更多地同国际研究与开发网结合在一起。例如，在1987和1990年间，

---

[24] 理查德·纳尔逊，“美国技术的领导地位：它来自何处去向何方？”《研究政策》，第19期（1990年），第117－132页。

[25] 有关目前变化的数据和讨论，见《科学与技术政策……》，第一部分，第2章和第二部分，第3、4章；关于比较各国经济革新体系的历史性讨论，见理查德·R.纳尔逊编《国家革新系统：比较分析》（纽约和牛津，牛津大学出版社，1993）和西尔维亚·奥斯特里和理查德·R.纳尔逊，《技术－民族主义和技术－全球主义：冲突与合作》（哥伦比亚特区华盛顿，布鲁金斯协会，1995）。

[26] 例如参见埃蒙·芬格尔顿，《为什么日本仍在设法到2000年赶上美国》（纽约，霍顿·米夫林公司，1995年）。

21 家日本电子厂商在日本国外成立了 33 家新的研究与开发中心，其中 21 家在美国。

美国是世界科技大国，并在基本科学研究方面起带头作用。但是，美国在赶上其竞争者把基本研究应用于商业产品的能力方面却不成功。自 80 年代以来，美国就开始积极处理这个问题。它促进大学与工业间建立网络组织，放宽了反托拉斯法以便发展联营企业同时增加对民用技术（半导体、高清晰度电视、超导体、提高能源效率）的财政支助。各州政府积极建立新的研究与开发中心，并投入大量风险基金以支持高技术公司。这样，1980 年有 10 个州发起了鼓励革新的计划。到 80 年代后期，45 个州共实施了 270 个技术开发计划。[27]

西欧国家面临的主要障碍是同美国和日本比起来每个国家的研究与开发能力较小。为解决这个问题，西欧国家除促进学术研究中心和企业之间的国内联系及企业间合作外，还广泛加强了国际合作。在过去 15 年间，各欧洲国家的企业之间的合作协议数目大大增多，并受到欧洲联盟政策的支持。[28] 例如亚微硅倡议和“尤里卡”计划的努力已建立了许多新的合作项目。此外，欧洲委员会计划已在这些领域发起了几百项信息技术、生物技术和新材料的新计划。

企业内部和企业之间的劳动力市场的组织

与投资一起，劳动力市场的组织对日本的增长和生产率相对取得成功方面起了重要作用，并促成了美国工资实绩欠佳和西欧的就业问题。西欧劳动力市场缺乏灵活性在处理西欧长期失业问题上是个关注的焦点，[29] 而劳动力市场的灵活则常常被称赞为美国能够避免西欧长期高失业率问题的关键。然而，这个问题不是个一般的不灵活或灵活的问题。的确，日本的劳动力市场在某些方面比西欧国家的劳动力市场更不灵活。下面几节叙述了日本、美国和西欧劳动力市场组织中影响相对生产率、增长和稳定的某些主要差别。

---

[27] 参见《科学与技术政策……》，第 17 页。

[28] 同上，第 87 页。

[29] 例如参见《经合发组织工作研究……》。

日本劳动力市场的组织，无论是在企业内或企业之间，都提高了日本的生产率，加速了增长。这一成功的一个重要原因是日本劳动力市场似乎比美国和西欧能够更好地协调工人同雇主两者的利益。有三个不同因素构成这一制度的基础。

首先，由条例和法院案例支持的终身就业制使得解雇工人很困难。在这方面，日本比西欧更不灵活。然而，正如下面要讨论的，日本在调整全面工资方面更为灵活。由于政府能够要求不情愿地解雇职工的企业对被解雇职工支付过高的一揽子财政赔偿，像日本航空公司发生的事情那样，这就加强了终身就业制。[30] 这一制度并不包括所有企业。它首先适用于大企业，根据一种估计，仅直接包括全部劳动力中的25%，包括日本相对小的公营部门。[31] 然而，享受到终身就业的似乎占劳动力中很大的百分比。在非农业部门中百分之四十以上的50—54岁的男工人都在同一企业中服务30多年，这说明存在着一个包括各种规模的公司的事实上的庞大终身就业制度。

在第二次世界大战后在日本对解雇规定了限制时，也规定了限制工人在企业间流动的雇用惯例。例如，不鼓励企业作招工广告，也不鼓励它们招雇需要变动住处的职工。

日本劳动力市场同西方模式比起来不灵活的第二个方面是年资支付制度，它是按服务期限而不是按成绩给予酬报的。工资制度从高级管理人员开始，他们是工薪劳动者而无购股选择权。日本平均首席业务主管的税后薪水大约为最低职员收入的十倍，这与美国不同，在美国，同最低的职员的平均差距为100倍。[32] 年资支付制度

---

[30] 见埃蒙·芬格尔顿，“终身工作：为什么日本不会放弃它们”，《幸福》(1995年3月20日)，第120—125页。

[31] 本段的统计资料见河村宏“日本的终身就业：未来前景的经济依据”，工作文件系列号5（联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，1994）。正如在这份工作文件中指出的，日本公营部门中就业人数约占全部劳动力的6%。

[32] 见芬格尔顿，前引文。

限制了那些不能通过优异成绩增加个人工资的职工之间的破坏性竞争。更积极的是，该制度鼓励了管理人员同工人间的合作，因为补助金之间差额相对来说很小，而且也因为在衰退时期管理人员同工人一样减低工资。年资支付制度还减少了职工对调职的抗拒，因为他们的薪资不受这种调动的影响。它还降低了按人制订薪资的行政费用。

日本的工会结构也与西欧和美国实行的不同。在日本公司工会（而不是产业工会）进一步加强了劳工与企业主的合作。由于终身就业工作稳固，日本的公司工会很少罢工，提高工资和改善劳动条件的要求是同企业的实绩联系在一起的。[33]

日本现行劳动力市场制度是在50年代后期形成的，当时日本明确地拒绝了“西方的”劳动力市场模式。[34] 在这以前，日本经历了剧烈的罢工和严重旷工情况。在20年代，日本钢铁，造船和采矿业经历过罢工，在某些产业里工人流动率竟高达百分之一百。同样，在第二次世界大战后初期，日本又面临着大罢工和对抗。

日本劳动力市场制度的这三个组成部分互相加强，促进合作。它们也加强了灵活性的重要因素，而这些因素是西欧或美国所没有的，它们有助于日本的相对经济成功。

有了终身就业制度，日本企业能调整工薪和工时以吸收需要的波动，而不必像其他经合发组织国家那样随便雇人或开除人，也没有劳工纠纷。可以通过加班和支付制度来轻而易举地调整薪水。支付制度包括与公司实绩联系在一起的一年两次奖金，这包括给大多数职工的很大部分补助金。如果实绩下降，公司可以把年度支付额减少多达40%而又不致失去职工，从而有更大灵活性来降低价格以便保持产出。职工也能在增长时期分享到赢利的好处。

在这种劳动力市场制度内，许多日本工业企业在工作场所采取了灵活的专业化作为取代大规模生产的办法。以协作和参与性管理为基础，日本公司的工人以一个职责明确的班组进行活动，每个班组承担分配给小组的一定的任务和规定的奖金。采取这种工作场所管理的方式提高了生产率并提高了根据需要变化把各个工人转入不同

---

[33] 参见河村宏，前引书。

[34] 参见芬格尔顿，前引书。

产品系列生产的能力。

终身就业制还使日本工人和企业能够灵活地采用新技术。对企业间互相挖走工人的限制使日本大企业能够对进修提供强大刺激，因为企业能保持住来自这类活动的很大利益。结果，日本企业进行了大量的在职培训工作。为进修工人和培养与新技术相适应的技能的努力通常都伴随着技术与组织方面的变革。同时由于他们不怕丢掉工作，工人也就不担心他们被节省劳力的技术所取代。这也促进了在制造过程中采用机器人，因此在日本使用的机器人的数目为美国的三倍，而日本的劳动力只有美国的一半。

除了产业和工作场所的关系外，日本的社会保险制度包括一个强大的国民保健系统，失业和福利补助及法定最低工资。但是，最低工资和失业补助都较低，领取补助的期限同西欧国家比起来也短些。但是，企业必须保留一定比例的利润作为失业储备基金，从而确保失业问题能够在某种程度上在微观经济的基础上加以解决。日本还向不景气的产业提供政府支助以保持更多的劳动力就业而不致于去领取失业补助。

因此日本劳动力市场的组织促进了生产率的提高。随同生产率由于投资和成功的劳动力市场做法而得到提高，市场也扩大了，实际工资增加了。日本相对高的实际工资率的增长促进了国内需求的增长。

现在还不清楚日本的制度在将来是否还会像过去 30 年间在保持终身就业方面一样取得成功。在有些产业，日本企业正在开始面临解雇的前景。例如，1995 年 5 月，一些日本汽车制造商宣布它们可能不得不关闭工厂和使生产工人无事可做，这一步骤是比如说丰田汽车厂自 1951 年以来从未采取过的。[35]

美国的劳动力市场

正如上面所指出的，美国劳动力情况中最突出的特点之一是它的工资离差高。同其他国家不同，美国日益扩大的工资差距是同教育水平密切联系在一起的。例如，在 1973 到 1993 年间，美国中学退学生实际小时工资下降了 22.5%。相比之下，受到六

---

[35] 《华尔街日报》1995 年 5 月 12 日，A5。

年或更多大学教育的职员的实际工资只下降了4.7%。[36] 这些工资趋势和教育成绩之间的引人注目的相互关系在美国激起了对技术变革给劳工带来的后果的一场大辩论。而在日本，教育水平的工资离差并不因技术变化而扩大这一事实说明这种变化本身不能说明美国工资离差的扩大。[37]

证据表明正在出现的就业做法比单纯的技术差别对美国的工资水平影响更大。[38] 同日本不同，美国企业在很大程度上通过加强工资、职业保障和帮助资助社会保险开支的税收的向下滑动来提高竞争能力。管理美国劳动力市场的机构和规程在很多方面鼓励这种战略，而不是提供支助以采取新的就业制度。

由于工会组织严密的制造业中就业下降和无工会的服务部门的增长，美国的工会化下降趋势比日本或西欧都更强劲（见图十四.4）。工会的削弱不仅是产业构成变化的结果，而且由于现行劳工法律的实施放松，还扩大到了像航空公司这样的产业。[39] 到1990年，集体谈判协议只包括了美国劳动力的18%，这是经合发组织17个国家中覆盖率最低的。[40]

由于美国企业缩小规模和改组以削减就业成本，它们甚至在增长时期也增加了非全日制工作和减少了工作保障。[41] 美国政策鼓励非全日工作，因为这种工作不需要公司对非全日制工人付按比例的养恤金、假期和其他福利。美国也是发达的工业化国家中企业主唯一可以"随意"招雇和解雇的国家。此外由于美国不像其他发达国家，

---

[36] 米歇尔和伯恩斯坦，前引书，第140页。

[37] 参见河村宏"日本劳工和技术趋势"（联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，1995年2月28日）。

[38] 例如参见理查德·B. 弗里曼《按不同的规则工作》（纽约罗素·塞奇基金会，1994年）；和戴维·豪厄尔，"技术神话"，《美国展望》第18号，（1994年夏季），第81—90页。

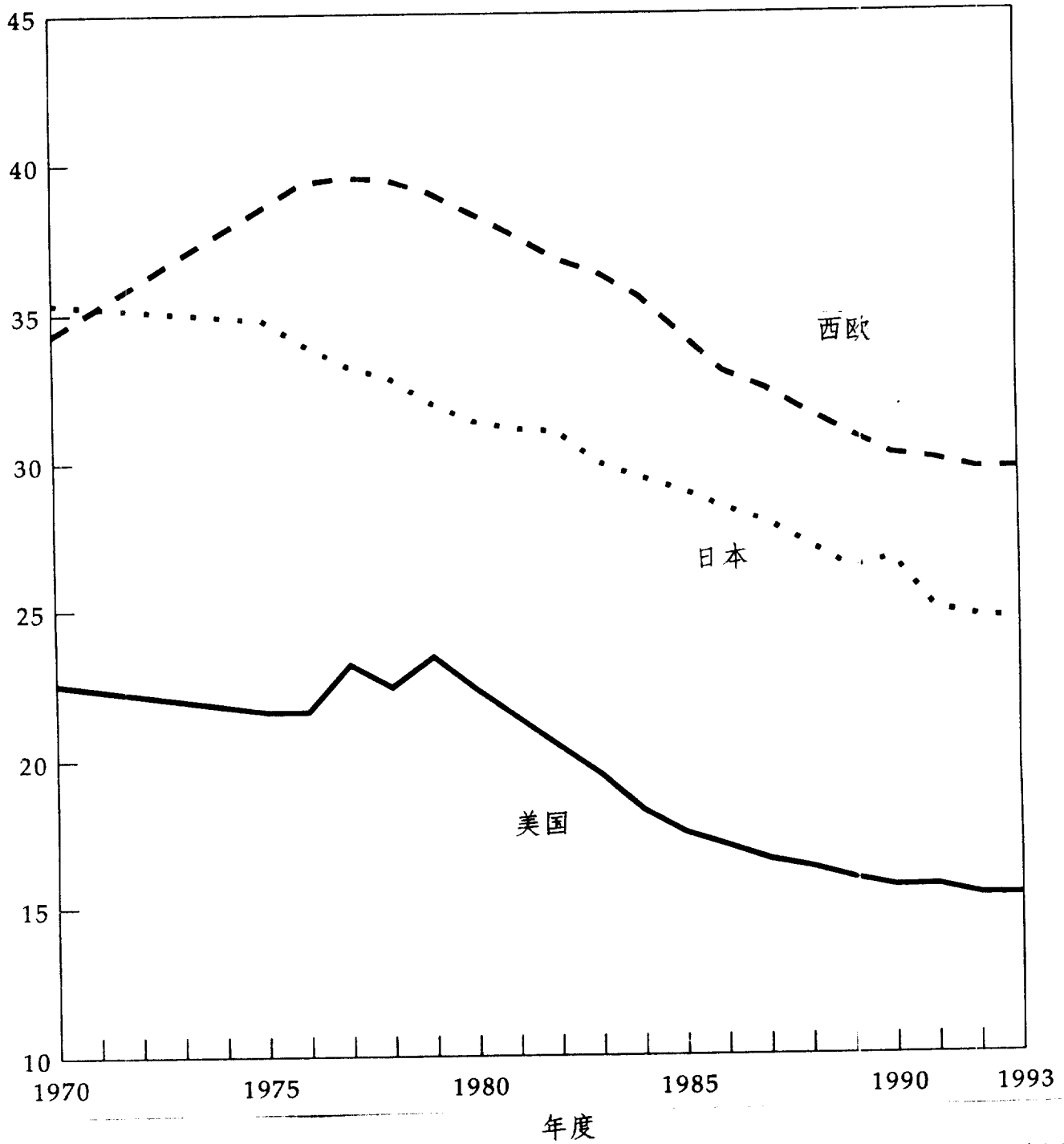
[39] 艾琳·阿佩尔保姆和罗斯玛利·巴特。《新的美国工作场所：改造美国的工作制度》。（伊萨卡，纽约，ILR出版社，1994年），第164页。

[40] 经合发组织《就业展望》（巴黎，1994年7月），第172页。

[41] 参见米歇尔和伯恩斯坦，前引书，第4章。

图十四．4.　1970—1993年日本、美国和西欧[b]工会会员[a]在劳动力中所占百分比

（百分比）



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据劳工统计局，外国劳工统计处。

注：[a] 每年工会会员数字均经过调整，以便减去退休会员和保留在职会员。

[b] 西欧包括法国、德国、意大利和联合王国。

它缺少国民保健制度。美国公司常常削减保健补助来减少劳工成本。

虽然在本世纪初美国带头实行了大规模生产，美国公司却迟迟未能适应今天的灵活的专业化方法和促进工人与管理当局合作的就业条件，部分原因是鼓励低工资，职业极无保障的战略阻碍了基于工人和管理当局合作的变革。职业[42] 无保障本身就阻碍了职工的参与，因为它破坏了合作。现行美国劳工法也阻碍了有组织的参与，因为它规定公司工会为非法，但却未规定企业内部成立可供选择机构的办法，如欧洲国家里的职工理事会等。[43] 经常缺少如何实行全面变革的有益信息，而管理人员常常不愿意放弃决策权力。

然而，在不鼓励变革的体制环境内，越来越多的少数企业正在尝试着努力创建高绩效的以班组为基础的工作制度。例如，全面质量管理计划现已普遍实行。但据某些估计，这些改革努力的70%都失败了，部分原因是改革威胁着传统就业条件下的就业。[44]

实施了灵活的专业化办法的企业常常在提高生产率方面取得重大进展并在它们面临倒闭前景情况下挽救了工作（见下文汽车业例子）。各个企业正在采取其他职工参与形式和使人工费用更能随企业盈亏而变动并加强职业保障的补偿制度。已出现了利润分享计划和职工股权计划，但根据一份估计，尚不普遍，在中型企业和大型企

---

[42] 有越来越多的著作谈及工人积极性和监督强度之间的关系。最近一份跨国分析提供证据说明在工人收入和就业保障以及协调一致的谈判力量较少的国家，如美国，就更多依靠对职员服务和生产工人的监督以便加强劳工的努力；见戴维·M.戈登，“形形色色的老板：有关监测和监督的跨国远景”，《AEA文件及议事录》，第84卷，第2号（1994年5月），第375－379页。

[43] 参见，阿佩尔保姆和巴特，前引书，第164页；亦见霍华德·威尔，“重新思考工人代表制及其法律规定的微观基础：从特定资产到集体货物’（哥伦比亚特区华盛顿，劳工部，1955年1月）。

[44] 威廉·麦克唐纳·华莱士，“重新思考大萧条：对今天的意义，”《当代经济政策》，第十三卷，第2号（1995年4月），第14页。

业中分别占全时就业职工的16%和3%。[45] 有些为了生存而面临改组的大公司已建立了交换财务报告的新的劳资关系和为了工资及工作条例方面的让步而参加管理(如公司的职工股权制和派代表参加公司董事会)。这些变化要求工会起新的作用。钢铁、航空公司和纸张公司已提供了值得重视的例子。

低成本战略已超出工资及就业保障扩大到培训问题,阻碍了在职培训,因为公司无法像日本那样轻而易举地从这些投资中获得利益。美国也没有像许多西欧国家那样,在社会上实行职业培训计划。如果像在战后时期并一直持续到60年代末,人们都认为长期就业是就业条件的正常部分那样,这些缺点算不了什么。培训问题,加上辍学率高和教育业绩不佳等问题,使美国生产率增长下降了。

在全国一级培训体制方面的真空促使各州和地方做出大量努力来改进学校培训和职业培训。例如,德克萨斯州奥斯丁根据从德国徒工制度学来的经验,由当地的公私单位合作努力来改善从学校到工作的过渡。[46] 教育问题甚至促使各公司分别采取公私单位合作努力来提高生产率、质量,从而增加盈利。例如俄亥俄一家金属加工厂威尔一伯特公司的新业务主管在1985年发现

"许多职工看不懂他们使用的标尺或蓝图;有些人是文盲。客户拒绝接收公司生产的35%的产品;重新生产每年要花费80万元。同一所地方大学一起,公司制订一个培训计划。上课是强制性的,在公司上班时间。由俄亥俄州支付教师和书本费用;威尔一伯特公司提供设施。本地中学和学院教师教职工看蓝图、统计分析、商业原则和基本数学。花在改造有缺陷部件上的时间从以前的每月2000小时降至大约300小时。公司的盈利率提高了"。[47]

总的来说,美国对劳动力市场的做法帮助提高了成本的竞争能力和盈利率,但却

---

[45] 丹尼尔·J.B. 米切尔,"利润分享和职工所有权:涉及的政策问题,"《当代经济政策》,第十三卷,第2号(1995年,4月),第17—18页。

[46] 参看罗伯特·格洛弗,"学习德国的徒工制以改进德克萨斯奥斯丁从学校到工作的过渡",向劳资关系研究协会年会提交的文件,哥伦比亚特区华盛顿,1995年1月6日(奥斯丁),德克萨斯大学,人力资源研究中心。

[47] 《华尔街日报》,1995年3月21日,第B1页。

牺牲了更多的生产率好处。工资增长放慢影响了国内消费和增长。美国劳动力市场的灵活性常常被看作是美国同欧洲比起来就业记录更强劲的一个主要原因。然而，美国劳动力市场目前正在阻碍建立能同时提高生产率和职业保障的那种灵活的就业与工作制度。

西欧劳动力市场

最近的许多研究材料把西欧的结构性高失业同劳动力市场机构固有的僵化情况，从确定工资的做法到失业保险及其他社会保险机制的高额开支联系在一起。关于西欧劳动力市场及其对就业和增长的影响人们一般引用了三条理由。第一，集体谈判产生的高工资和不灵活的工作规则阻碍了企业的投资、发展和雇用更多工人。第二，高社会福利工资，例如失业津贴，抑制失业工人进入劳动力。第三，高社会福利工资的社会成本对经济是一种消耗、对企业是个负担，特别在增长缓慢和失业严重时更是如此。

宏观经济数据表明，西欧劳动力市场的组织对就业灵活性的限制并不如一般人认为的那么大。[48] 在80和90年代，西欧就业率随同经济增长率而起落，并表现出相当不适应实际工资率的变化。[49] 80年代有关设立工作总数和取消工作总数的数据表明在这一增长时期，设立的工作很多。法国和意大利以及一些北欧国家保持着同美国相等的设立的工作总比率。[50] 数据还表明，西欧的管理人员在开除工人方面比一般设想的有更大的灵活性，[51] 因为通过关闭工厂和紧缩，总的取消工作率要比美国大些。[52] 有一份研究材料说，虽然西欧企业对产量下降的第一个反应就是减少工

---

[48] 例如参见《1995年世界就业情况：国际劳工组织报告，》（日内瓦，国际劳工组织，1995）第四部分；和《就业：欧洲的几种选择》（伦敦，经济政策研究中心，1995年4月）。

[49] 见《1995年世界就业情况……》

[50] 见《就业展望……》，第106页。

[51] 见《就业实绩……》，第2章，第6页。

[52] 见《就业展望……》，第106页。

时，而不是像美国那样采取短期解雇，但西欧公司不会长期雇用工人。[53]

虽然劳动市场的因素不能完全说明西欧的高失业，但它们在该地区的缓慢增长中却起了作用。高社会福利工资也许妨碍了像零售业这样的低工资产业中就业的增长。例如。像汽车工业这样的高工资产业的失业工人也许更不愿意在零售业这样的产业中去找工作，因为他们的失业补助金几乎同他们在低工资产业中的工资相等。此外，如果他们在低工资产业中找到工作，后来又被解雇，那样他们随后的失业补助金就将根据低工资率，而不是他们在汽车工业中工作时所领的高工资。

因此，领取失业补助金的期限和数额也许对失业水平有影响。然而，总的来说，西欧目前的法定最低工资对就业的增长并不是很大障碍，虽然它们平均日本或美国的高些。[54]

同美国不同，西欧保持着主要用来为失业保险等福利国家费用筹资的更高的公司税和薪资税。有一项研究发现薪资税对于就业有很大的和在统计学上有意义的影响。[55]

西欧国家中对劳动力的培训与教育差别很大，但看来在主要国家内对增长并不是很大障碍。[56] 例如，德国的培训制度被视为国际上的模范。从徒工计划中能够吸收熟练工人并未阻止产生就业问题；西德失业者中几乎有一半（43%）都是从这样的计划中来的（在全体职工中为 57%）。[57]

西欧劳动力市场的组织也许比美国更能直接促进生产率的提高，但不如日本。同

---

[53] 见《就业实绩……》，第 2 章，第 6 页。

[54] 参见《经合发组织工作研究……》，第二部分，第 46—50 页。

[55] 参见埃德蒙·S. 费尔普斯，《结构性衰退：失业、利率和资产的现代平衡理论》（麻省坎布里奇，哈佛大学出版社，1994 年）。

[56] 一个重要的例外可能是联合王国。关于联合王国职业培训和学校制度碰到的问题的概述，参见安德鲁·布里顿，“一个市场经济国家中的充分就业”，《全国协会经济评论》，第 150 期（伦敦全国经济及社会研究协会，1994 年 11 月），第 62—72 页。

[57] 参见《就业实绩……》，第 2 章，第 16 页。

美国不同，西欧工会和劳资关系组织支持健全的培训计划并让职工参与公司决策工作。

强大工会的存在和西欧劳动力市场管理缺乏灵活性并未阻止欧洲企业试验安排生产的新方法。[58] 例如，在瑞典，80年代工作改组的企图导致强调班组工作，更灵活的和分散的生产组织以及全面质量技巧。但是，虽然设计质量和工作满意度提高了，但全面生产率并未提高。一个值得注意的例外是乌德瓦拉的沃尔沃汽车公司工厂，按国际标准来看，该厂生产率很高。在德国，有些高产生产厂家实行一种注重质量的高增殖战略，以利于竞争，工人是按其增殖价值付工资。它们能够在广泛的法律条例和强有力工会的背景下，在车间一级实行高度灵活性。既然工资是按增殖支付的，它们就能在高工资的经济中保持其竞争能力。意大利发展了它自己的灵活专业化的做法。

这样，有些欧洲国家就建立了便于比美国在更大程度上采用新技术和新生产方法的劳资关系和社会培训机构。例如，自50年代起，德国法律就规定在人数多的工作场所需成立工人委员会以及工人派代表出席公司委员会。[59] 今天，德国公司利用工厂委员会及其他劳资联合机构来促进对新技术和不断变化的市场的调整。但是西欧国家劳动力市场的周期灵活性比日本差，而且采取灵活的组织工作的方法以提高生产率也不如日本那么普遍。

产品市场对增长与革新的影响

同日本和美国比起来，西欧对产品市场和市场内部经济作用因素间的关系的调节在放慢新部门的增长方面更为重要，虽然常常被人忽视。最重要的是，在西欧和美国就业增长的差距大部分是在某些国际上迅速发展的服务部门。[60] 这样，虽然西欧

---

[58] 本段资料取自阿佩尔保姆前引书。

[59] 参见注48，弗里曼，和罗杰·T. 考夫曼与雷蒙德·拉塞尔，“政府对利润分享、收益分享、职工股权计划和全面质量管理的支持”，《当代经济政策》，第十三卷（1995年4月），第38页。

[60] 参见《就业实绩……》，第2章。

和美国改组了它们的制造部门，西欧在就业方面的下降并未因新的服务业的增加而得到抵消。

西欧市场比日本或美国的市场面临更大的分散割裂，这是像电信这样的产业增长的主要障碍。整个西欧电信操作人员的缺乏以及在西欧范围内基本服务部门(电子邮件及文件传送、远距离存取数据和人机图像传输服务)目前受到的限制已阻碍了这一产业的增长，并促使采取政策措施来建立强有力的西欧电信系统。[61]

此外，某些这类活动的增加还由于缺乏新产品试制及扩大产品市场所受限制而受阻。使美国的增长与西欧增长主要不同的创新是银行业务的证券化和衍生物；一般商品零售业中的特色精品零售格式；电影/电视/录像业中新的影片，有线电视频道和录像出租格式。这些不同一部分是由于产品的禁令和银行业务缺乏透明度；对零售业中竞争形式的各地区的法律和管制；以及在电影/电视/录像的各部门的一系列限制。

美国产品市场条例视产业的不同而对就业和工资有着积极或消极的影响。有些在80年代在国内曾重新调整过的产业，如银行业，主要通过引进新产品而得以增加就业，尽管由于引进新工艺而削减了传统的职业。

一般来说，美国市场比其他发达国家市场更开放，对国际贸易和外国投资的限制相对缺少。人们责备美国经济的开放性应对工资率停滞不前和蓝领工作减少负责，因为低工资进口品增加把工作转移到了低工资国家去了。然而，进口品在美国(以及西欧和日本)的国内消费中仍然只占相对小的一个份额，因此不应被强调为失业增加或工资率下降的一个主要原因。[62]

产品市场条例并未阻止日本的生产率和全面增长。然而，在有几个产业(例如零

---

[61] 例如参见欧洲共同体委员会，《增长、竞争能力、就业——挑战和进入二十一世纪的途径：白皮书》(布鲁塞尔和卢森堡，欧洲共同体正式出版物办公室，1993年)。

[62] 参见例如《1994年世界经济和社会概览》，第169页；保罗·克鲁格曼，“高失业的过去与可能的原因，”(堪萨斯城联邦储备银行经济评论》(1994年第4季度)；第23—43页；和罗伯特·Z. 劳伦斯，“贸易、多国公司和劳工”，工作文件4836号，(哥伦比亚特区华盛顿，国家经济研究局，1994年8月)。

售、食品和建筑），传统的工业组织却受到了相对的保护。日本的经销制度也很复杂，而且相对来说浪费大，在最后售出前要经过很多中间商。由于这些复杂情况，这些日本产业的生产率提高、投资和工作改组尚未能达到同经济中其他产业一样。在某些日本产业中，如银行业务和电信，限制新产品的规程可能会对就业产生积极和消极的后果，在有些领域维持着低生产率，其他一些领域则抑制增长。

日本同其他发达国家相比制造业中相对小的进口和外国直接投资比例增加了对日本施加压力要求进一步对外国公司和产品开放市场。

劳工与技术：两大工业的变化

技术和组织的迅速变化正在改变着今天世界的许多工业。本节将集中谈汽车和数据处理工业以分别说明在制造业和服务业中正在发生的变化。

1989 年在 7 国集团国家中汽车工业直接占国内生产总值的 1--3%，并在制造业工人中占相当大的百分比，在美国为就业的 5.2%，西德为 11.2%，法国 9.6%，日本为 6.9%。[63] 该产业之所以值得注意，还因为从事该产业的公司，特别是市场上起主导作用的公司正在从大规模生产转向灵活的专业化。

服务业已成为工业化国家经济中更加重要的一部分。随着这一增长，服务部门的技术变革及其对劳工的影响的重要性已成为主要经济问题。由于电信和计算机方面的技术进步，数据处理业在过去 20 年内已发生迅速变化。

在汽车业和数据处理业中，今天发生的变化对生产的选址和低工资国家参与商品及服务的世界贸易来说都有着深刻的含义。

汽车

1908 年亨利·福特开始生产 T 型发动机小汽车，开创了一个后来被人称为“大

---

[63] 参见《就业实绩……》，第 3 章，汽车业专题研究，第 2 页。

规模生产”或“福特主义”的生产制度。[64] 大规模生产的关键是由可以互换的工人用可以互换的部件装配出一种标准化的产品。这个制度容许对装配过程进行细微的再划分，并实际上取消了这一过程的所有技术要求。这一组织上的改变产生了巨大的生产率提高。当时的关键生产流程技术——活动的装配线，它改进了大规模生产，使得移动的是部件而非工人——是从1913年开始实行的，即大规模生产开始五年之后。

福特工厂的工人不满意任务的非技术化和对速度的压力；劳动力周转率直线上升，1913年达到年率百分之三百八十。最低日工资增加13%（达到2.34美元）也未能把劳动力周转率降下来，因此福特在1914年1月发给职工前所未有的一天五美元的工资。由于大规模生产的节省，福特得以支付高工资同时降低价格。在大多数商品价格上涨的时期，T型敞式小汽车的零售价格不断下跌，从1909年的每辆950美元降至1916年的360美元。

在无情地追求降低成本过程中，福特把标准化推向极端。1914年开始时，他推出的只是一种颜色（黑色）的T型车。数量有限的车身样式有同样的底盘和机械部件。[65] 对消费者来说标准化的一个好处是可以轻而易举地获得替换部件。此外，同手工艺生产不同，部件实际上能配得上车辆！

大规模生产提高了劳动和资本的生产率，大大削减了汽车装配的成本。手工艺装

---

[64] 福特开始在1903年装配A型汽车。五年后，他的T型车达到了完善的部件互换率，1913年他实行了流动装配线。这方面的简况，参见戴维·A. 亨谢尔《从美国制度到大规模生产，1800—1932年》（马里兰州巴尔的摩，约翰·霍普金斯大学出版社，1984年），第6和7章，和詹姆斯·P. 沃马克、丹尼尔·T. 琼斯、丹尼尔·鲁斯，《改变世界的机器：贫乏生产的故事》（纽约，罗森协会，1990年），第2章。

[65] 通用汽车公司后来推出各种型号和颜色的汽车，卖得比福特多。然而，所有通用汽车的型号，从雪佛兰到卡迪拉克，共同拥有许多部件，因此公司并未离开福特的标准化和大规模生产的原则。为了同通用汽车竞争，福特在1926年在T型车上漆基本黑色以外的颜色。次年，在T型车连续生产了1500万辆以后，一种新的A型车取代了它。见亨谢尔，前引书，第7章。

配比大规模生产需要更多劳力和资本，因为每件产品都是独一无二的，部件也不是标准化的。成百成千的西欧和北美的熟练工匠发现无法同福特在汽车生产方面竞争。只有少数几家豪华轿车的生产商能够靠在“壁龛”似的小市场上高价销售保存下来。大规模生产的技术在北美迅速扩展，但在西欧却很慢，但到了50年代，有若干西欧的大规模生产厂家，包括大众汽车公司、菲亚特、雷诺和戴姆勒—奔驰，同三家美国大规模生产厂家（通用汽车公司、福特公司和克莱斯勒公司）成功地进行了竞争。

正当战后西欧在完成向大规模生产汽车的过渡时，丰田正在日本开创一种新的生产制度。这个制度是丰田公司对日本的小市场对各式各样卡车和客车的要求的回答。当时通商产业省建议大规模生产几种标准型号。但丰田公司却选择了使用及时供应部件进行小批量生产。

丰田建立的制度后来被称为灵活专业化或“不合算的生产”。除了小批量和及时外，它包括按定货而不是为存货而生产，尽可能少的制造中的存货，组成班组的多种技术工人，把职工和供货商当做固定成本而不是可变成本来对待，有选择地使用自动化和不断改进。像以前从手工生产向大规模生产过渡一样，丰田公司在发明并使用辅助生产流程工艺——自动化——以提高生产率以前很久就发展了灵活专业化的组织制度。

灵活的专业化提高了所有生产要素，劳动和资本，对大规模生产的生产率。工人们还被要求去做本班组任何成员的工作，而不是只去从事单一的令人头脑麻木的装配活。

及时生产部件不仅节省存货的保管，而且还把可能为隐藏几个星期甚至几个月的错误付出的代价减至最低限度。在大规模生产情况下，公司一般要制造和储存可供一个月或更多时间使用的足够部件，然而不管它们质量如何用在装配线上。只有这道工序完成后才能在大的返工区对缺陷加以改正。在灵活专业化情况下，缺陷立即得到改正并采取步骤保证它不再发生。只要一发现问题，任何工人都可以随时停止生产。

灵活专业化对就业场所也有重要意义。为了节省运输费，大规模生产商一般都在

靠近市场的地方装配汽车，即使装配的型号是相似的。[60] 但是每个部件都是在一个中心地点制造的，那样零件可以来自世界上任何地方的低成品生产厂家(见方框十四.2)。因此，部件来自全球各地而标准化的车辆则在当地市场上装配。

方框十四.2. 福特的世界汽车概念

亨利·福特的T型车是一种"世界汽车"，是为了在所有市场上销售而设计的。部件是在底特律生产的，然后运去装配以节省运输费和进口税。最后成品在各地都是一样的。然而，西欧人的爱好和驾驶条件与北美人的不同，因此福特很快就发现必需设计一种更小的Y型车以便在该市场上生产和销售。最后福特为公司在那里有生产设备的每个西欧国家设计了不同的型号。在德国或比利时装配的车辆同在联合王国装配的车辆的零件是不同的。

多年后，在70年代，福特汽车公司利用西欧各国间取消贸易壁垒的便利在联合王国、西班牙和比利时工厂装配一种单一型号——节日牌。福特能够用从一家工厂运出许多标准化部件方式从规模经济中获益。例如，所有汽化器都是在爱尔兰生产的，所有变速器是在德国生产的，所有火花塞和散热器在联合王国生产。[1]根据西欧的这套经验，福特公司企图用1981年的护卫牌来恢复"世界车"的想法。最后，这一企图未获成功，因西欧和美国护卫牌号的车除了名称和两个不重要的零件外，并无共同之处。

1993年，福特公司推出了另一种世界车（蒙德奥），这次取得一些成功。必须把叫做福特曲线或神秘的墨丘利的美国型号的车身加长，但是车子都有共同

[1] 彼得·迪肯，《全球性转移：经济活动的国际化》第二版，《纽约和伦敦，吉尔福德出版社，1992年），第299—302页。

[66] 1926年前，福特汽车是在美国36座城市和19个美国以外的国家装配的。参见沃马克、琼斯和鲁斯，前引书，第34—35页。

的底盘和所有机械零件。现已设计了更多的世界汽车，包括一种1999护卫牌。目的是在各个市场上装配同一种车。共用零件将向最低成本的全球供货商处购买。此外，如果生产更多共同设计的车辆，那样就可节省开发费用。现在还不清楚，在日本汽车制造商完全不同的全球战略的背景下，这种恢复亨利·福特T型汽车大规模生产的做法是否能取得成功。[b]

---

[b] 一种悲观的估计是詹姆斯·B. 特里斯的，“福特：亚历克斯·特罗特曼大胆的全球战略”，《商业周刊》，(1995年4月3日)，第94—104页。

灵活专业化像大规模生产一样，装配厂位于市场附近。但是同大规模生产不同，更多部件是从附近工厂的外来供应商那里购买的（最远两小时的运输路程）。日本丰田市的装配线不断从附近的配件厂得到补充。丰田在日本的竞争者已建立了类似的供应系统作为向灵活生产过渡的一部分。没有地点上的靠近，也就不会有及时生产。因此，从地域上看，灵活专业化比大规模生产意味着汽车（包括部件）的生产的高度集中。[67]

灵活专业化并没有降低汽车装配中规模的重要性。

“新的少量生产工艺可以生产各种品种的车，但年产量却很大。因此，一座装配厂最多仍可装配25万辆左右，虽然按型号来算最大数量要少些……新工艺能做

---

[67] 巴西似乎正在成为南美洲效率最高的汽车生产国和主要供应国。那里的汽车公司正在实行日本式的生产工艺，趋势是把部件生产厂聚集在装配厂周围。米纳斯吉拉斯州的贝蒂姆的菲亚特工厂打算到1996年时从米纳斯吉拉斯的供应商那里购买60%的部件，而1989年才买26%。原始设备的日本制造商正在圣保罗修建工厂准备迎接丰田的到来。参见“南美洲汽车工业的喷溅火花”，《经济学家》(1995年4月15日)，第57—58页。

的是使大公司更易于生产多品种的产品，但却并不能使小公司更易于生存下去。”[68]

这一事实，加上部件的及时生产，对国际贸易和生产的定位有着深刻的含义。

灵活专业化的逻辑要求日本汽车制造商最后将把生产转移到它们的主要出口市场。由于保护主义，这一转移来得更早。日本的竞争先是通过向北美和西欧的主要市场出口；然后，面临着80年代日益加剧的出口壁垒，它们在那些市场内建立了装配厂。这令人想起本世纪初亨利·福特的做法。

在它们开始在国外生产时，日本人把这套供货制度带到了北美，在那里300多家日本原设备制造商投资260亿美元用在同新的日本设施一道修建的工厂里。[69]

西欧的情况不是这样，在西欧，日本汽车制造商依靠现成的供应商以便迅速达到预定的在西欧的指标。在联合王国的日本迁去的工厂中没有部件及时生产。同现成供应商一起打交道的压力意味着日本迁去的工厂只有及时发货，而无及时生产，结果成本提高了。例如本田公司就必须建立仓储设施以便供应一天的入厂零件好及时送到它的装配线上去。[70] 日产公司要在外面仓库里存放两天的零件供应。此外，像德国制动和电气系统厂家博施公司这样的大供应商已在日本装配厂附近建立了仓库；装配厂本身效率可能很高，但日本在西欧的迁入生产的存货成本很高，因为部件不是及时生产的。人们很怀疑，在公开的竞争市场里，西欧的汽车装配厂会不会继续不理睬部件的及时生产带来的潜在的成本节约。

日本公司通过灵活的专业化能够通过在每个主要市场上生产该市场流行的型号。来满足国际市场的要求。有些车辆然后作为一种壁龛产品出口到其他市场。例如

---

[68] D.G. 里斯，“小汽车公司——它们能存在下去吗?”《长期规划》，第22卷(1989)，第22—29页。引文见彼得·迪肯，《全球性转移：经济活动的国际化》第二版，(纽约和伦敦，吉尔福德出版社，1992年)，第282页。

[69] 下面的讨论根据戴维·萨德勒，“及时地理学：日本在西欧的投资和汽车部件工业，”《经济地理》，第70卷第1期（1994年1月)：第41—59页。

[70] 菲利普·N. 琼斯和约翰·诺恩，“日本的汽车工业迁厂：西欧的特点，”《经济地理》第67卷第2期（1991年4月)，第118页。

本田公司就专门在美国俄亥俄州的马里斯维尔设计和生产了协和箱式小客车和旅行汽车，然后把它运到日本作为豪华美国进口货销售。[71] 从这个意义上说本田的协和车常被说成是“世界车”，但它同福特的世界车的概念完全不同。（见上面方框十四.2），同样，在联合王国的日产公司生产为西欧设计的型号，并每年出口少量到日本。

丰田，同其他一些跟随它进行灵活专业化生产的日本公司一道，对大规模生产厂家构成了严重威胁，如同几十年前亨利·福特威胁过手工艺生产者一样。1950 年日本在全世界汽车产量中仅占 0.3%。1960 年，日本占世界市场的 17.8%，20 年后，日本超过美国成为世界上客车的主要生产者，占全世界总产量的 25.5%。 今天，日本的丰田是该产业的领袖，它确定的标准，直到现在还是其他生产商可望不可及的。同丰田市的产量的竞争影响着各地特别是日本的工厂的生产率和产品质量。在日本，进口壁垒无法保护较弱的厂家与丰田竞争，对北美也有影响，那里的保护主义不如西欧的强。

欧洲实绩欠佳反映了继续依赖大规模生产技术并在某些情况下加上手工业生产的因素。[73]

在 80 年代末和 90 年代初，劳动生产率特别是质量已接近于平均水平。然而，平均来说，西欧工厂仍落后于北美工厂，北美工厂落后于日本工厂（见图十四.5 和十四.6）。而西欧和北美落后于最佳做法之后更多，因为丰田继续比日本工业平均的生产率和质量都高得多。由于这种低生产率和质量，加上运输费用高，说明即使降低进

---

[71] 这些出口车是适合在靠左边驾驶的日本的右座驾驶车。日本人在同一装配线上装配左座驾驶车和右座驾驶车都是简单的事。而北美的不灵活大规模生产却从未这样做过。

[72] 这些数字来自斯图尔特·辛克莱，《世界汽车：汽车工业的未来》（纽约，基本资料出版社，1983 年），第 4 和 92 页。

[73] 福特在购买了联合王国的豹牌车后，发现由于存在着“像僵化的工作分类和使工人完成定额后早早离去的计件工作制度等陈旧的工作惯例”使得生产率和质量都低。这些惯例是手工业生产而不是大规模生产的特点；参见“福特的豹牌赌注：开除不是关厂，”《纽约时报》，1992 年 4 月 21 日，第 D1 页。

口的经销壁垒，日本也不大可能大大增加从西欧和北美的进口。

北美汽车制造厂家对日本威胁的反应首先是使它们的大规模生产厂自动化，在自动控制装置、可编程序逻辑控制器和自动导向车辆上投资。在财力上通用汽车公司在美国最强大，因此投资最多：1980 到 1987 年间在老厂现代化和建新厂上共用去 420 亿美元。这些努力的结果无论工人或厂方都远不满意。1988 年通用汽车公司发现它自动化程度最高的工厂之一比它同丰田一起在加利福尼亚弗里蒙特合营的一家劳力密集性工厂 NUMMI 生产率更低，车辆质量更差。[74] 麻省理工学院的国际机动车辆方案的研究人员发现福特对竞争采取的反应是比通用汽车公司更强调组织变革；在推行灵活专业化后，这家公司的质量和生产率已达到日本迁入美国的工厂的水平。[75]

新泽西州林登的装配厂是 80 年代中期通用汽车公司实行自动化的工厂之一。通用公司把自动控制装置数目从一个增为 219 个，并向其他电脑化设备投资。对引进新技术进行认真研究后得出的结论是：为大规模生产而设计的组织结构仍然原封未动：劳动力仍然分为熟练劳动力和生产工人两种。熟练工人数目及其技术要求有明显的增加。相反，生产工人数目及其技术要求则减少。仍然在工作的生产工人则从属于越来越复杂的机器，为日益增多的熟练技术人员管理和维护的机器。[76]

麻省理工学院对装配厂的调查发现在自动化和生产率之间的联系不大，这同通

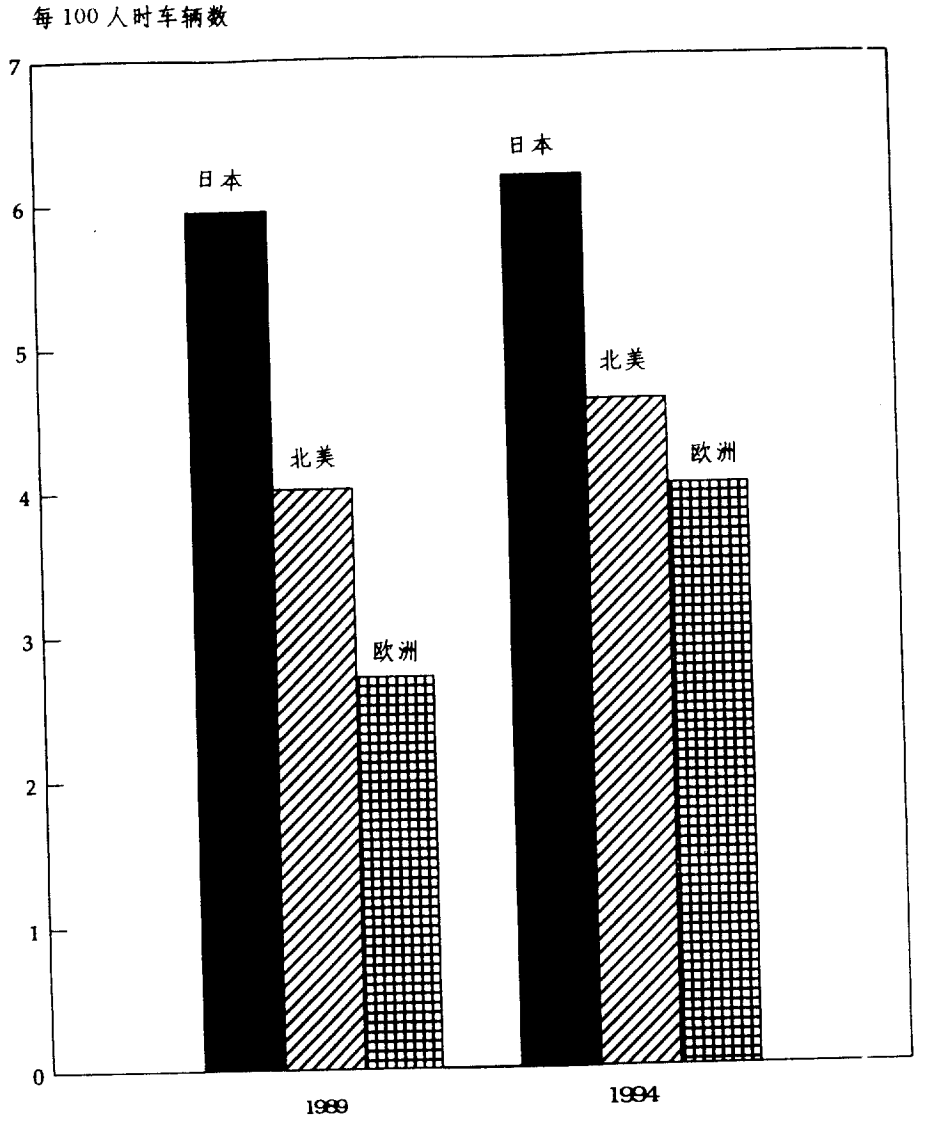
---

[74] “工厂自动化：同灵巧的机器一起生活，”《经济学家》(1988 年 5 月 21 日)，第 79—80 页。

[75] 参见，沃马克、琼斯及鲁斯，前引书，第 244 页。研究报告的作者也指出“通用公司和克莱斯勒公司在很大程度上是靠关闭最无效益的工厂……而不是改进每座工厂来改善其经营的”。

[76] 鲁思·米尔克曼和西德尼·普尔曼，“一家汽车装配厂的技术变革：对工人任务和技能的影响，”《工作与职业》，第 18 卷，第 2 期 (1991 年 5 月)，第 123—147 页。美国一家工厂自动化的这些结论与休伯特·施米茨和鲁伊·德夸得罗斯·卡尔瓦略在“巴西汽车工业的自动化和劳工”《发展研究期刊》第 26 期 (1989 年 10 月) 第 81—119 页中报导的惊人相似。

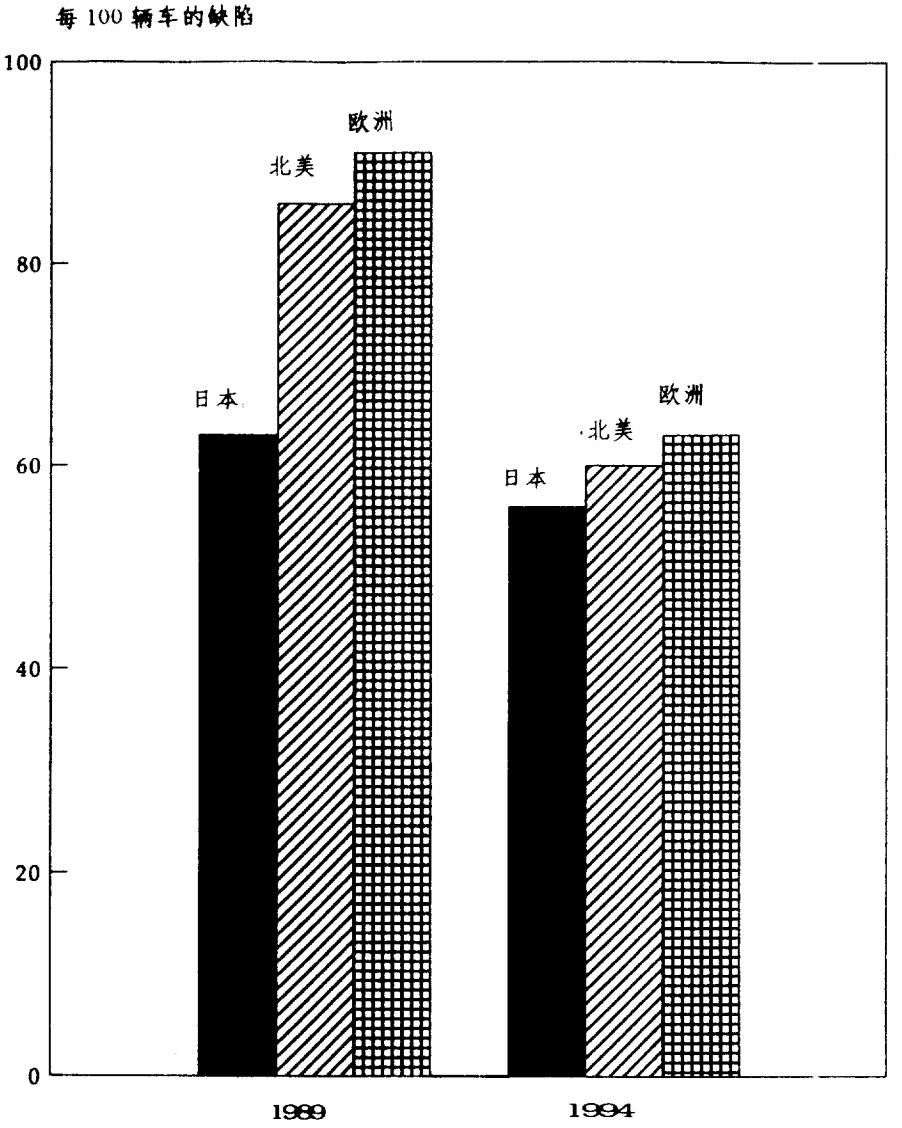
图十四.5. 汽车装配厂：生产率



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据亚历克斯·泰勒，“欧洲汽车制造商的新观念”报道的J.P. 麦克达菲和F. 皮尔的一次调查《幸福杂志》，(1994年12月)，第160页。

注：数据已按型号的规模和复杂性的不同作了调整。

图十四．6.　汽车装配厂：质量



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据亚历克斯·泰勒，“欧洲汽车制造商的新观念”报道的J.P. 麦克达菲和F. 皮尔的一次调查《幸福杂志》，(1994 年 12 月)，第 160 页。

注：数据未按缺陷的重要性的差异进行调整。

用汽车公司80年代的经验是相符的。麻省理工学院小组的结论是，如无组织方面的变革，工厂中引进自动控制装置及其他高技术设备“结果只能是像从手工装配任务中减去不熟练的直接工人那样增加同样多的间接技术和服务工人而已”[77] 灵活的专业化集中在组织上——工人的组织和供应商的组织——而且通常比大规模生产自动化程度低。日本汽车工业一位著名的研究者迈克尔·A. 库萨马诺对这一战略的解释是：

> “丰田管理人员的出色贡献之一……就是他们以怀疑的眼光看待自动化。自动化除非是灵活的（易于改变或重新改编以便处理不同的产品型号或种类或数量变动），就会使生产过程僵化并且不适于劳动密集型的装配作业。”[78]

只有在适当情况下实行自动化，才可能保持高的资本生产率并提高劳动生产率并维持生产过程的灵活性。

政府的贸易和投资政策大大影响了变革的速度和工作的地点。实际上，政策不可避免是复杂的，但西欧比北美更依靠保护。欧洲联盟成员限制日本进口不得超过在欧洲联盟国家中全部汽车销售量的10%或11%。虽然联合王国欢迎日本投资，大多数西欧国家并不欢迎。第一家在联合王国建立装配厂的日本汽车制造商日产公司，于1986年开始投产，本地投入占20%。六年后，日产的本地投入已占80%以上，并有195家西欧供应商。最近在联合王国设立的两家日本迁入公司，本田和丰田，已作出更大的努力来增加本地的高投入。本田1992年12月开工的一家工厂，西欧投入占60%，并保证在两年内要达到80%。[79]

日本公司在西欧的市场总份额预计在1999年要占16%，那是西欧汽车市场实行自由化的前一年。现在还不清楚由日本迁入工厂生产的美国出口的车辆是否算作

---

[77] 参见沃马克、琼斯、鲁斯，前引书，第94页。

[78] 迈克尔·A. 库萨马诺，“收益少的限制”《斯隆管理评论》，第35卷，第4期（1994年夏季），第30页。

[79] 参见萨德勒，前引书，第46页；和“内部敌人”，《经济学家》（1993年6月12日），第69—68页。

商定的日本出口品配额的一部分。[80]

同西欧的经验相反，在1981年谈判保护性配额（以自愿出口限制的形式）以前，日本人曾被允许占领北美国内市场的22%。北美没有给装配厂规定本地投入的规则，因此日本人能够轻而易举地通过“螺丝刀”行动来越过贸易障碍，逐渐增添本地投入。

对国际贸易和外国直接投资流量的限制从短期来说能够稳定就业。但它们也阻碍了从大规模生产到灵活专业化的过渡，从长远来说破坏了竞争能力和就业。

总的来说，灵活专业化带来了生产率提高，这意味着汽车工业中就业下降。然而，随着继续大规模生产机动车，工业化国家就业的损失会更大。作为一种成熟的产品，若干年前汽车生产似乎准备像烤箱和微波炉一样向低工资国家移动：先是向日本、然后向大韩民国、墨西哥、马来西亚和其他新近工业化国家移动。通过转入灵活专业化，工业化国家将保持它们的汽车工业。由于规模经济，生产将趋于集中在大的消费者市场，包括巴西和墨西哥这样的发展中国家大市场。然而，由于灵活性专业化，市场小的低工资国家将会越来越难于生产供出口的汽车部件或以合理的成本装配供国内消费的车辆。[81]

数据处理

数据处理是对信息的系统组织、记录、传递和使用。这个产业，像运输一样，同文明本身一样古老。[82] 然而，与汽车不同，在数据处理中技术变革先于组织和技能的改变，反过来又影响该产业中所需的工作组织和技能。

在每个社会里，处理数据的雇员和文书都极受尊重，因为他们比同时代人拥有高

---

[80] 马克·梅森，“共同一致的要素：欧洲对日本汽车挑战的回答”，《共同市场研究期刊》，第32卷，第4期（1994年12月），第433－453页。

[81] 库尔特·霍夫曼和拉斐尔·卡普林斯基，《推动力：汽车及部件工业中技术、劳动和投资的全球性改组》（科罗拉多州博尔德，西景出版社，1938年）。

[82] 详情参见美国国会技术估价局。《美国办公室自动化》（哥伦比亚特区华盛顿，美国政府印刷局，1985年），第一章。

得多的技能和受教育水平。几千年来，这一行业的工具很简单：用来书写和在上面书写的东西。便于数据处理的第一种器械——算盘——是五千多年前发明的；到中世纪时它已在亚洲、非洲和西欧广为使用。这一奇妙的器械是现代计算机的先驱，但直到19世纪末以前在机械化方面都未取得什么进展，十九世纪末出现了机械打字机、现金出纳机和算术计算机。

接着数据处理的机械阶段的是一个电动机械阶段（1920－1960年），出现了计算机、电动打字机，银行支票分类机、穿孔卡和纸带系统。然后发生了计算机革命，相继迅速地出现了第一代数字计算机（以真空管为基础）、第二代计算机（以晶体管为基础）、条形码、供储存的磁带（取代穿孔卡），第三代计算机（以集成电路为基础）、磁盘装置（越来越取代磁带）、传真机、图像显示终端、光扫描器、微型计算机和用于存储的光盘（一般称作CD－ROM的光密盘只读存储器）。在微型化、加速和节省计算机成本以及提高功效和降低光扫描器成本方面继续取得迅速进展。

在过去的四分之一世纪里，数据处理越来越集中在数据数字化上以制作计算机可读文件。随着80年代北美计算机的广泛使用，数据处理的要求也加速了。各公司日益转向外部企业作为雇用和培训大批数据输入操作员的手段。为了节省人力费用，有些企业开始用空运把大宗未处理的数据从客户办事处运到国外数据处理者手中。然后文件被输入键盘，又由空运把计算机文件的磁带送还客户。在电信联系薄弱或不需抢时间的情况下，这种方法仍然在使用。但是，未经处理的数据越来越多地是利用高速成像技术由电缆或卫星传输到国外。[83] 然后数据被键入并通过联机在同一条电信线上送回，从而把周转时间缩短成几小时，不管数据处理者同客户间的地理距离多远。

仅仅短短几十年内，技术变革就改变了数据处理业。现代电信和计算机把办公室的密室推进到地理上遥远的地点，包括海外，以降低人工费用。

在计算机服务贸易方面没有什么壁垒，因此低工资国家原则上也能够出口各种服务，包括数据处理，计算机辅助设计/计算机辅助制造（CAD/CAM），地理信息系

---

[83] 成像有时称做扫描，但是同光符识别（OCR）扫描不同，它并不带来计算机可破译产品。传真（fax）就是成像的一个例子。

统和程序编制（开发软件）。实际上，低工资国家计算机服务的出口在大部分情况下只限于数据输入和处理。印度和匈牙利等国也出口一些编制程序的服务。重点放在低级的、劳动密集型的服务，它更重视的是工资成本低，而不是面对面的与客户的相互作用。

即使在数据处理中，尽管劳动力教育水平高、低工资、出色的通信系统以及讲英语的国家有明显的吸引力，但全球化进展并不很大。虽然公司越来越多地把它们的数据处理业务承包出去，但工作仍然是在客户公司所在国——甚至在同一主要城市——进行的。[84] 由于许多原因，数据处理业的空间改组工作进展很慢。

首先，与有形商品不同，电子服务业中保密和安全问题最为重要。有了现代电信设施和图象表示的奇迹，在电脑空间里位于半个世界以外的客户同住在附近的客户一样近，因此对数据处理工作的往返时间来说，地理距离作用很小。但是即使企业乐意、甚至渴望把装配部件送往一家海外工厂，它们也往往不愿意把数据送往远处去处理。丢失一件衬衫或玩具是同丢失一本客户的“分类帐”、医疗索赔要求、银行或保险费帐单不可同日而语的。处理后的数据，不同于有形产品，往往对一家公司是性命攸关的事，很容易被滥用，因此控制损失的潜在费用可能很高。

其次，费用分散可能超过减少工资的好处。这些费用说明了企业在其他领域里明显缺少活动。例如，企业可以为了缓和对办公室面积的需要而错开工作时间或让工作人员回家里去干活，但这不是一种常规的做法。可以设想这种协调工作时间或空间所增加的费用超出了任何节省下来的租金。同样，许多企业也可以立即从租金高的地区搬走以便用较低价格租办公地址，但它们却宁愿留在传统的地点。还可以设想，现在的地点有些好处，例如接近劳动力储备地点或易于与其他企业联系，而这比重找地方节省下来的钱更重要。

第三，管理层知识不够，可能未认识到或是过高估计了海外数据处理涉及的后勤费用。然而这回避了下面这个问题的实质，那就是为什么许多这一服务的供应商未能说服潜在的客户使他们相信它们能够大大节省地生产出优质产品。

---

[84] 玛丽·豪兰，“数据输入和处理服务业的技术变革和空间改组，”《技术预测和社会变革》第43卷，第1期（1993年3月），第185—196页。

电子数据处理被普遍认为是一种迅速发展的行业，但几乎没有什么统计数字来证实或否认这种说法。美国是这一服务业的最大市场，服务业普查表明就业人数从1982年的183，422增加到1987年的234，356和1992年的265，516。[85] 这些数字指的是专门从事计算机加工和数据准备的机构（SIC 7374），从而未把政府和其他机构的内部数据处理计算在内。它们说明美国的年平均就业增长率有所下降，从1982—1987的5.0%降至1989—1992年的2.5%。然而，同时，美国以及加拿大、英格兰和日本，越来越依赖爱尔兰、苏格兰、斯里兰卡、印度、中国、菲律宾、墨西哥和加勒比地区各国的海外数据处理厂商。东欧、南美和非洲现正在被认为是数据处理的潜在地点。

现在没有从事海外数据输入和处理的总人数的可靠统计资料。1989和1990年的估计相差很大，从只有8000人到40000多人不等。[86] 8000这个数字无疑太少了。已知当时仅在菲律宾的海外数据处理厂商雇用人数就有5000人。[87] 90年代初期加勒比地区的数据处理业也很重要，牙买加雇用2500人，巴巴多斯1200人，圣卢西亚和格林纳达小岛分别为88和150人。[88] 印度是另一个数据输入服务的‘出口国’，

---

[85] 美国对数据处理的需要量最大，因为该国有大量计算机，而且因为推动数据数字化的需要的是计算机力量。

[86] 鲁思·皮尔逊和斯瓦斯蒂·米特，“欠发达国家低技术信息处理工人的就业和工作条件”，《国际劳工评论》第132卷，第1期（1993），第56页；服务业组），《开辟信息工业市场》（为世界银行加勒比组准备的报告，弗吉尼亚州阿灵顿，1994年2月10日）第I—1页。

[87] 蒂埃里·努瓦耶列，“五个亚洲国家的计算机软件和计算机服务业”，《亚洲及太平洋的服务业：文件选编》，卷一（联合国，出版物，出售品编号：91.II.b.14），第100—101页。

[88] 拉里·威尔莫，“加勒比的出口加工业：牙买加的经验，”《拉美经委会评论》，52期，（1994年4月），第91—104页；豪兰，前引文，第187页；拉里·威尔莫，“圣卢西亚的出口加工业：所有制、联系和技术转让，“《东加勒比事务公报》（1995年6月）。

1988/89 年的估计，在“计算机软件和计算机服务业的全部就业，包括用户雇用的，在 7000 到 20000 人之间。[89] ，因此海外数据输入可能为该国几个操作人员提供了就业。

80 年代以前发展中国家不存在海外数据处理业，因此这一活动的增长率是惊人的。许多国家政府期望这一增长率在将来继续下去；它们瞄准这一有着财政刺激的昂贵的电信基础设施的产业，试图为它们的劳动力提供现代化工作。还有一个吸引力就是这些企业往往是由本国企业家所有和管理的。在菲律宾和牙买加，大多数数据输入企业均为本国所有；另一方面，巴巴多斯和圣卢西亚则全为外国公司的子公司。[90]

对计算机可入数据单的新需求正在为数据输入业创造出日益增多的工作。最近一个例子是把电话簿的信息输入光密盘只读存储器（CD－ROM）。电话公司保留着有关所有用户情况的最新计算机可入文件；不需进一步处理就可将这些文件输入计算机磁盘或在联机上得到。有些公司，如美国东北部的 NYNEX，英国电信公司和其他西欧公司提供这一服务，但世界上大部分地区的用户还必须从印好的电话簿中查阅或打电话寻求电话号查询服务。[91] 然而，他们已越来越多地可以选择购买由独立的公司从印好的电话簿输送到 CD－ROM 中的电话簿信息。（参见方框十四．3）

---

[89]参见努瓦耶列，前引文，第 92－93 页。

[90] 关于本地企业家参与海外数据处理情况，菲律宾情况，见努瓦耶列前引文，第 100－101 页；牙买加，见威尔莫（加勒比的出口加工业……），巴巴多斯，豪兰，前引文，第 187 页；圣卢西亚，威尔莫（圣卢西亚的出口加工业……）。

[91] 参见“光密盘：撕掉电话簿，”《经济学家》，(1995 年 1 月 14 日)，第 71 页，“欧洲电话拨号盘上安排的价格大战，”《信息世界评论》第 90 期，(1994 年 3 月)，1 和 3 页和多姆·潘库奇，“迅速的回答，”《电信世界》(1992 年 3 月)，42－43 页。

方框十四．3. CD－ROM 上的电话簿*

无论是印好的电话簿还是电话号查询服务都不能让用户充分利用电话名册的潜能。例如，设想有人只有个地址或不全的地址，而他想找到该地址所指的人名和电话号码。或设想一家直销公司想知道某座大楼或某个居委会住户的全部姓名、地址和电话号码。有了联机或 CD－ROM 上的信息，那就可以不仅从姓名，而且也从任何逻辑变数或变数的综合，例如地址、城市、州或省、邮政编码、商号名称、工业分类或电话号码上对数据进行分类和检索。

已经成立一些公司把电话簿上的信息从电话簿上输入 CD－ROM，并向一般公众销售其产品。其中最成功的公司是美国马萨诸塞州的 Pro CD，这家公司在中国北京航空航天大学雇用了 450 名数据输入操作人员。在第一次处理一本电话簿时，所有信息都由两个分开的操作人员编入（“双键”），如有不相符处则交由第三个操作人员校正。处理更新材料方法是先把新电话簿的电话号码键出。如果还有更改则把其余信息键出。然而，名单的修改是经常的事；美国电信公司每周要修改 20 万次。

在美国，Pro CD 推出了 5 个 CD－ROM 光盘，包括从大约 5000 名电活簿的白色页和黄色页上抄来的 7200 万住户名单和 1100 万商号名单。全套每一季度更新一次，售价仅为 149 美元，包括免费更新一次，虽然价目表定价为 299 美元。Pro CD 还为澳大利亚和加拿大推出类似的产品，并正在联合王国制作一份，以便降英国电信公司为其 CD－ROM 收取的价格。

---

* 本方框的材料主要来自“光密盘：撕掉电话簿”，《经济学家》，（1995 年 1 月 14 日），第 71 页和多姆·潘库奇，“迅速的回答”，《电信世界》，（1992 年 3 月），第 42－43 页。

随同计算机越来越普及，收集和使用的数据量预计也将不断增加。然而，由于越来越多的数据在处理时一开始就数字化，因此低工资国家进行海外数据输入的机会

预计将减少。例如电话公司保持着一个不断更新的用户名单。它们可不需更多数据输入就把这个数据库以比购买电话簿并用手编入所有名单的独立公司费用低得多卖给用户。用不着多久这些服务就会以低得足以使面临新的数据输入的固定高价格的独立公司不愿输入的价格提供。

其他数据库也越来越全部或很大部分靠处理时将数据输入来维持。例如零售商在销售对就把信用卡输入计算机，这就取消了把收据单上的数据键入的必要性。在银行里，用户自己把数据打入自动存款机。同样，医院在计算机磁盘上提交保险索赔请求，法院用文字处理装置记录案情，图书馆在新书上打上条形码，并把它们输入电子"卡片目录"。[92] 最近，有些航空公司的乘客已开始不用机票而凭订座号码或塑料"智能卡"登机，这大大减少了手工数据输入的必要性。

另外一个促使对人工数据输入要求下降的因素是光符识别（OCR）装置价格不断下降和可靠性不断提高。这些装置还不能不常出错地读出印在多孔电话薄纸上的微小字形，也不能读潦草的字迹，但据预测在2000年两者都能作到。[93] 正在取得进展，通过增强图象，滤过以消除像痕迹和污点的背景"干扰"，最重要的是，设计能给OCR扫描器制定规则和"知识"的软件，以便把有关情况考虑进去并改善字符的"决定"。

即使在今天OCR扫描器仍在利用规则和纠正拼写法来自动改正识别中的许多错误。例如，扫描器可能会把一串字符读成"botel"，但随同自动纠正拼写装置把这个词改正为"hotel"。或者，一个地址可能出现得含糊不清，它既像1144 BroadSt.（宽街1144号）又像1144—Broadway（百老汇大街1144号）。在核对街名、大厦号码、电话号码或邮政编码之间是否一致时会产生明确无误的正确选择，消除了花费高的人—机之间相互作用的必要性。这一方法被称为智能符识别，或智能OCR，这是

---

[92] 参看《美国办公室自动化……》。附录A。

[93] 约翰·施奈德，"OCR在文件处理中的前途"，《通知》第7卷第7期，（1993年7月），第18—24页。

目前技术研究的首要焦点。[94] 智能OCR的错误率决不会是零，因此始终需要人工投入。一页标准手稿大约有1500个字符，因此即使0.1%的错误率也会使每页有一两个错误。如果OCR扫描器无法准确无误地识别一个字符，它的视频图象就会叠置在一连串已识别的字符里。那样人工操作者就可以把该字符打进去。[95]

OCR技术的迅速发展大大减少了人工数据输入的需要。一个恰当例子是阿冯公司数据输入的自动化，这是一家著名的设在美国的直销公司，共有45万名销售人员，他们一天共归档大约50000份指令。[96] 每本阿冯公司销售簿平均有40页，这样公司每天处理约200万页。以前，这是由160名操作人员干的活，他们人工键入手写的信息，然后把每本销售簿剩下部分交给一台OCR扫描器。今天能每小时读5000页的高速扫描器能从每页提取手印的信息，连同条形码和其他易读的符号。然后手印的字母字符的图象就被送入智能OCR程序供识别。

在操作的第一年，阿冯公司的智能OCR软件的操作正确度为98%，替换率为零。换句话说，只有2%的手印字母字符需送给操作人员审订，而最终成品也几乎无误差。转用智能OCR减少了装运中的错误，大大减少了操作人员的需要。此外，操作人员的职能从数据输入变成数据审订。OCR操作人员的生产率大大超过了人工数据输入操作人员的生产率，但没有证据表明新技术需要更大的技能。实际上，一位阿冯公司的经理说，智能OCR“把培训时间从几周减到几天，因为它很容易学”。[97]

简单的OCR系统现在对各种字模印刷的文本的干净图象能够达到99%以上的准确率。手书体，小的或装饰性字体，污秽的图象和未对准的篇页会使OCR扫描器模糊不清。智能OCR则减少这种模糊程度，预计在今后五年内会使几乎任何文本的

---

[94] 孙威等人，“智能OCR处理，”《美国信息科学学会会刊》第43卷第6期，(1992年7月)，第422—431页。

[95] 唐·凯勒：“高速OCR系统具有灵活性和准确性，”《文件图像自动化》第13卷第1期，(1993年春季)，第28—29页。

[96] “阿冯公司的自动化数据输入，”《IMC杂志》第28卷第4期，(1992年7月—8月)，第26—27页。

[97] 同上，第27页。

准确度接近100%。到那时，OCR将完全取代人工数据输入。

技术变革创造了电子数据处理并给那些谋求向世界市场出口新产品的国家。带来了很大希望。技术变革正在破坏不久前才创造出的一些工作。不久以后，大多数数据处理将在处理时进行。那种先要输入到需要进一步处理的印刷表格上的数据越来越少了；现有的印刷表格将由智能光符识别扫描器来处理。有了这些新技术，就不会有外部承办数据处理了，几乎可以肯定不会由海外企业来进行外部承办。办公室的"密室"将由总部收回，它会雇用一个人数少的但生产能量很大的数据处理班子。数据处理的高生产率将不再是高技能的产物，而是智能OCR扫描器的产物。操作这种设备的职工所受的培训并不比"老式"的数据键操作人员更多，可能还要少得多。

技术变革在破坏一些工作的同时，也创造了新的就业机会。这以三种不同的方式出现。第一，工业产出不固定；相反，它随着成本降低而增加。现代计算机和扫描器每单位使用的劳动比电动打字机和计算器的定额要少，比羽毛笔和算盘时代的"最熟练成绩"更少；但今天处理的数据比没有技术变革时可能处理的多得多。增多产出在很大程度上减少了提高生产率对工作产生的消极影响。

其次，新技术需要新机器（计算机、扫描器、长途电信）和操纵它们的软件。所有这些都在对数据处理提供投入的产业中创造了就业。第三，大大降低了数据处理费用在整个经济的各工业中转变为降低了的生产成本，刺激了产量和就业。有关存货和零售价格的大量及时信息使工厂能减少它们半成品和原料、加工中的商品和最终商品的库存，从而节省了费用。在金融劳务中，数据处理的技术革命有更大影响。一位研究人员[98]　估计：

> "自1964年以来，记录、传播和处理信息（包括金融信息）的实际费用降低了95%以上。费用的这种大削减使得更易于记录和处理交易，管理业务花费更少，并且在使资本的使用者和提供者之间保持平衡方面花费也更少。"

---

[98] T.F. 韦尔塔斯，"美国多国银行业务：历史和展望"在《作为多国企业的银行》第13章，G. 琼斯编（伦敦，劳特利奇出版社，1990）；引自彼得·迪肯，《全球性转移：经济活动的国际化》第二版，（纽约和伦敦，吉尔福德出版社，1992），第361页。

结果，在工业国家和发展中国家，银行业务和其他金融劳务的供应在过去30年中像雨后春笋般兴旺起来了。

虽然创造了新工作来代替被毁掉了的工作，技术变革并非没有痛苦。新工作可能位于完全不同的地区，或者同已变得过时的工作比起来，需要完全不同的技能。随同发展中国家经历放宽贸易和投资壁垒的过程，在信息技术中将出现新的比较利益；在数据处理等产业中在将来将产生新的就业机会，这既是国内金融与产品市场发展的结果，也是作为低工资服务出口者运作的结果。

结论与建议

由于技术发展促成新的产业和新的产品，今天发达国家经济中的工业组合正在经历深刻的变化。信息技术、环境及生物技术以及新材料正在发生迅速的革新。同时，在研究与开发以及工作和劳动力市场的组织方面也在经历革新。

技术革新以及它带来的生产率提高，对于长期的强劲增长和不断提高生活水平是必不可少的。企业和有关社会—经济机构内部管理的演变也是同样必要的。在技术和组织方面进行的改造的规模说明发达国家也可能正处于一个新的变化时代的开始。

过去15年间，企业间以及大学及工业间的研究与开发网无论在发达国家内还是在国际上都在激增。技术发展正在成为有赖于工商界、政府和大学间合作的过程。同时，每个发达国家都在不同程度上采取了新的灵活的组织工作的方法，以提高生产率和质量，实现超过了传统的大规模生产的能力的市场灵活性。

技术变革往往改变了工作组织，导致工业中所需的技能的变化，为数据处理工业。但重大的组织变化往往刺激了技术革新，如汽车工业，在该工业，这种变化带来了生产率的巨大提高并引导了实行关键的加工技术的革新，这种革新如20世纪初实行的大规模生产，和今天实行的灵活专业化。

在新思想和有形及人力资本中不同的投资模式以及劳动力市场和产品市场的组织方面的不同，导致日本、美国和西欧劳动力的比较结果的重要不同。

日本在实现技术变革和保持实际工资增长、低失业率和低工资离差方面的相对成功应部分归功于强劲的投资和它们劳动力市场的组织。日本劳动力组织的一个中

心方面是，基于终身就业的保证，劳资关系促进了工人和企业的合作。这就使得能顺利实行新技术，并保证工人和管理层在周期性下降时分摊经济负担·而在经济上升时共享利益。结果产生的人工费用方面的周期灵活性帮助日本保持其低失业率。总的来说，合作帮助了促成长期的生产率提高和保持就业稳定。

同日本和西欧不同，美国过去十年间教育水平产生了大的工资差距。美国经验同日本和西欧的比较说明美国的工资差距并非技术变革本身的产物。工资差距问题是美国对国际竞争加剧的一种更广泛的反应的一部分。美国对工资和就业加强下降压力；同时它贬低在有形及人力资本上投资的重要性。劳动力市场更大的灵活性增加了非全日制工作，甚至在增长时期也减少了工作的保障。在这一过程中，在第二次世界大战后时期形成的劳资关系正在削弱，但尚未被在整个经济中组织劳动力市场的更有效的新方法所代替。

西欧的长期失业问题并不仅仅是由于劳动力市场缺乏灵活性。它们也是延缓服务部门的革新与增长的产品市场效率低的结果，而在美国，电信、银行业务、电影/电视/录像以及特产零售业等服务部门都在经历迅速增长与变化。结果，西欧破坏了制造业中的工作，但在服务业中却未产生强劲增长，这就增加了长期失业。

对日本、西欧和美国的发展情况的比较分析表明，要实现新技术的潜力，就应实行鼓励在生产流程和生产技术方面投资的政策，以补充健全的宏观经济政策。必须增加投资来提高有形资本的储存，鼓励基本的和应用的研究与开发并改进对劳动力的教育与培训。

投资政策应该辅以通过企业间和工业、大学和政府间的更加强大的广泛的网络系统在社会一级进一步推动研究与开放的组织的政策。

投资政策往往是脱离教育、培训和劳动力市场的政策孤立制订的。这些政策方面更强有力的联系能改进政府行动的全面连续性和效率。除了改进培训计划和确保教育机构向学生提供今日经济所需的知识和技能外，劳动力市场的组织应致力于加强工人和管理人员的合作。

产品市场对贸易和直接投资流量的条例和限制能对革新、增长和就业的速度起很大影响。产品市场的限制因素在短期内能保持住工作，但也能妨碍引进新技术和新的组织方法，从长远来看破坏竞争能力和就业。

同西欧和美国比起来，日本似乎已建立起有利于适应技术变革并带来最大的生产率好处和长期稳定的体制关系。然而，由于它的企业的加工过程已更加全球性，而且由于要求它把技术新领域推向前进，而不是去赶上别人，因此日本在保持这些优势方面将面临新的挑战。

第十五章

社会保障政策方面的现存问题

导　言

发达国家、发展中国家和转型经济国家的社会保障政策日益引起人们的关注，本章即是为此而编写的。人们关注的问题涉及到一国人口为提供社会保障而需要调动的资源以及调动这些资源的手段。鉴于受抚养人口占总人口的比例不断增长，按一定生活水平抚养其所需的资源数量亦随之增加。目前仍在持续的老龄化过程与讨论的这些问题关系重大。养恤金支付数量也具有十分重要的意义。如政府不考虑对养恤基金的缴款情况，仅按既定标准支付养恤金，则社会保障方面的支付款项就可能成为保持经济生活中宏观经济平衡的一个决定性因素。

在微观经济上，养恤金支付可以成为劳动力保留价格的一个重要的决定因素，并因此对失业率产生影响。它还可能影响有关现行和未来消费的决定。最后，养老储蓄也会成为对资本市场的发展和控制产生影响的一大积累来源。

在个人处于童年和老年时期、失业、患病以及丧失能力期间而根本无法获取收入或收入不足时，社会保障计划可以提供转让收入。这些计划是在生活于同一时代的数代人之间进行所得收入再分配的有力手段。转向儿童和青年人的这部分收入一直被视为对人力资本的投资，人们现在日益认为这笔投资对经济增长具有至关重要的意义。此外，这笔支出还给社会带来大量其他的收益。在失业、丧失能力、患病和老年情况下支付的款项降低了个人生活中的不确定性，被视为需求管理政策的组成部分，该政策对于1950年至1973年期间经济合作与发展组织（经合发组织）国家成功地推行其经济政策起到促进作用。然而这些观念现已发生了变化。大多数决策人更加重视如何刺激开办企业、工作、储蓄、投资以及加强所有生产因素的流动性。从转型经济国家中可以清楚地看到，这些动力本身亦增加了不确定性，因此必须找到恰当的解决办法，既可减少不确定性，又可减轻目前消费与经济增长和未来消费之间的紧张状况。

此外，在转型经济国家中，以前实施的强有力的社会保障安排也发生了急剧的变

化，导致个人与国家均面临新的不确定因素，因而必须对此作出新的体制安排。在所有国家中，家庭构成的不断变化给传统的、仍然普遍的收入来源保障带来了新的压力。在一些发展中国家，流行病或战争产生了大批孤儿和残疾者，政府在为保持收入而付款时，必须考虑这方面新的需求。

在第一节阐述社会保障概念后，本章继续分节阐述下列问题，即若干收入保障的来源，人口老龄化问题，制订社会保障计划，在发展中国家推广社会保障计划，政府与市场的各自作用。

什么是社会保障？

社会保障政策有关于社会通过政府这一工具向个人和家庭提供经济保障。尽管此种规模有限的收入转移由来已久，但直到本世纪，尤其自1950年以后，社会保障才真正具有越来越重要的意义。目前的社会保障计划是由社会保险计划发展而来的，而保险计划是为了抵御某些可能使劳动者丧失供养自己与家人之能力的风险。最初，可预先的意外事故范围有限（老龄、非自愿性失业和生病），养恤金亦与事先的缴款挂钩。后来，在二十世纪第二个25年中，大不列颠及北爱尔兰联合王国和美利坚合众国的社会保障计划受到人们的普遍欢迎，称其为消除匮乏的法宝。[1] 1939—1945年战争之后的政治强制力、社会团结和经济增长，使得这些计划主要在发达国家乃至某种程度上在发展中国家得以实施。在中央计划经济国家，国家承担了减少不确定性和提供社会保障的主要责任。[2] 最后，社会保障计划渐趋完善，发展到今天的模式，包括对范围更广的意外事故提供帮助，养恤金金额得到提高，保障范围进一步扩大，

---

[1] “充分发展的社会保险制度可提供收入保障；它是消除匮乏的一种手段”，《社会保险和同类服务》，William Beveridge 爵士的报告，麦克米伦公司，1942年），第6页。

[2] 在波兰，养恤金对国内生产总值的比率由1988年的7%增加到1993年的15%。见 William Perraudin 和 Thierry Pujol，“波兰养恤金和失业救济金改革分析框架”，《国际货币基金组织工作人员文件》，第41卷，第4期，（1994年12月），第643—673页。

政府支助亦予以增加。一些发展中国家也实行社会了保障计划，并逐步扩大保障范围。

随着名目繁多的保障计划雨后春笋般地涌现，社会保障一词[3] 开始对不同的人——甚至是同一国家中的人——具有不同的含义，这使国际比较与分析工作难度加大。

例如，在美国，“社会保障”一词仅指根据1935年《社会保障法》制定的那些计划。这些方案提供因老年、长期丧失能力或死亡（OASDI—老年、未亡人和伤残保险）而导致的工资损失方面的保护。然而，在美国，一些人提到社会保障一词时常常意指OASDI计划与为老年人提供健康保险的医疗保障方案的住院及附加医疗保险的统称。[4] 在其他一些国家，社会保障包括那些在个人收入减少或失去收入、收益能力不足或遇有额外负担时补偿个人以提供收入保障的公共计划。尽管就所涉意外事故来说，国家之间都有相似之处，在赔偿的风险范围上国与国之间，则相去甚远，譬如，自1990年起，130多个国家在其社会保障计划中以某种形式列入了老年、残疾、遗属和工伤养恤金类别，但发放失业补助的只有44个国家。[5] 社会保障支付款项或社会保护支付款项中所列意外事故载列于表十五·1。

---

[3] AlecL. Parrott，“社会保障：战时的梦幻一定要成为和平时期的恶梦吗?”《国际劳工评论》，第131卷，第3期（1992年），第368页其中温斯顿·丘吉尔。

[4] L. H. Thompson，“社会保障改革辩论”，《经济文献杂志》，第二十一卷，(1983年12月)，另见美国商业部经济统计管理局人口普查局，(1993年美国统计摘要)，第12节第365—367页，《New Palgiane：经济词典》也收入这条有关社会保障的限制性解释。它把筹措退休金并向伤残者和遗属及子女提供养恤金视为社会保险系统的主要职能。

[5] A. Otting，“国际劳动标准：社会保障框架”，《国际劳工评论》，第122卷，1993年，第2期，第163—171页。

表十五.1. 社会保障支付款项类别

	国际劳工组织	欧洲联盟统计局（Eurostat）*	货币基金组织
医疗	X		
疾病补助	X	X	X
失业补助	X	X	X
老年津贴	X	X	X
工伤津贴	X	X	X
产妇津贴	X	X	X
丧失工作能力养恤金	X	X	X
家庭津贴	X	X	X
遗属恤金	X	X	X
安置、职业指导和重新安置津贴		X	
住房津贴		X	

* 另列入一项：其他

“社会保障”、“社会保护”、“社会救助”、“社会保险”和“福利”这些提法的交替使用，使问题更加复杂起来。1993年《国民核算制度》[6] 利用资金来源这一标准将社会救助与社会保险区别开来。它将“社会救助津贴”定义为政府对家庭转拨的资金，如该津贴独立于任何社会保险计划之外的话。而社会保障津贴是利用社会保障基金向家庭支付的社会保险津贴。[7]

本章所述社会保障意指针对1952年国际劳工组织（劳工组织）社会保障（最低标准）公约明确的意外事故制定的那些计划，但保健除外。这有两个原因。一个原因很实际。如上所述，由国际组织汇编的有关社会保障的多数统计数字均未将保健包括

[6] 《1993年国民核算制度》，（联合国出版物，出售品编号：E.94.XVII.4）。

[7] 同上，第八章，D.E和F节。

在内。另一个原因则与所涉问题的其他性质有关。尽管保健需要会给劳动者及其家庭带来大笔额外开支（在许多国家，这笔费用从政府资金中支付），但人们目前在保健问题上所关心的事情多少与在社会保障问题上所关心的事情有所不同。譬如，与奖励、拨款错位和储蓄转移有关的问题，对目前展开的社会保障政策辩论具有特别重要的意义，而对保健问题则并非如此。

收入转移的来源

人的生命周期主要为一段较长的谋生期和必须依靠转拨资金为生的童年和老年时期。其中也有人们因生病或丧失能力或尽管主观上愿意，却找不到工作而无法谋生的短暂时期。农业上，可能会因为庄稼歉收而无收入，渔业上，渔民可能因海上气候险恶而无法出海捕鱼。

近年来，由于正规教育年限增加以及人们的寿命延长，个人不挣钱的时期也相应延长。对发达国家，发展中国家和转型经济国家来说，这两种现象都相当普遍。在发达国家中，失业率和失业期均呈上升和延长趋势，这就需要比以往转移更多的收入。在转型经济国家中，随着与市场经济相适应的新的制度的建立，原有的相对宽松的某种社会保障安排，包括失业补助在内，均已陷入停顿状态。

在大多数发展中国家，几十年来婴幼儿死亡率急剧下降和男女孩均可接受教育，已导致出现一支谋求带薪工作的年青的劳动力大军。在某些发展中国家，（如乌干达、扎伊尔和赞比亚），年青的父母死于人体免疫缺陷病毒/后天免疫缺陷综合症（艾滋病病毒感染），留下许多年幼的孩子无人供养。在阿富汗、安哥拉、柬埔寨、莫桑比克和索马里这些战火纷飞的地区，大批伤残人员需要给予收入支助才可生存下去。在为儿童、老年人、病人和失业者提供感情和收入保障方面历来处于中心地位的大家庭和核心家庭，现已发生急剧变化，其在承担这些任务方面的作用也已减轻。资金转移需求增长的主要原因即在于此，因为如下所示，要满足此种需求，社会保障安排不啻为一种来源。

对所有意外事故来说，家庭都是一种主要的保障（见表十五.2）。对年青人来说，它是一种比任何其他情况都重要得多的收入来源。初次找工作的青年人较之其生活

的后来阶段要更依赖于父母。[8] 在老年人当中，相当一部分人，无疑世界半数以上的老年人都依赖家庭为其提供必要的资源。《中华人民共和国婚姻法》规定，"如子女未能履行保护职责，已无工作能力或生活困难之父母有权要求其子女提供生活费。"[9] 对丧失能力者来说，家庭依然是主要的支助来源。

表十五.2. 受抚养人口收入保障的来源

来源	青年人	失业者	老年人	丧失能力者
家庭	XX	XX	XX	XX
个人储蓄	O	X	X	O
自愿性协会	X	X	X	X
雇主	X	X	XX	XX
国家	XX	XX	XX	XX

注："O"表明很少或没有任何有意义的特定资金来源，一个X表示重要的资金来源，两个X表示十分重要的资金来源。

目前，家庭可能无法提供资金来源的情况很多。一旦年青父母因疾病传染或在长期战争中死去，孩子的福利就成为国家的事情。仅在撒哈拉以南非洲，预计十年内将有大约1，000万名儿童因其父母死于艾滋病而成为孤儿。[10] 如母亲没有足够的收入而生育子女，但其伴侣可补充其收入，国家仍有必要保证此类儿童的福利。在丹麦和瑞典，几乎有半数儿童系非正式婚生子女；在法国和联合王国，此类儿童占四分之

---

[8] 见Mark Blaug和Maureen Woodhall，《印度大学毕业生失业的原因》（伦敦Allen Lane，企鹅出版社，1969年）。

[9] Wenruo Hou，"中国的各种社会保障安排"，在社会保障政策主要问题研讨会上提交的论文，里斯本，1995年4月，第36页。

[10] 见《1993年世界社会状况报告》（联合国出版物，出售品编号：E.93.IV.2），第3三章，A.4节。

一；在比利时和荷兰，几乎占十分之一；瑞士占十六分之一。[11] 在美国，1987 年有21%的儿童与单身母亲生活，而 1960 年时仅为 7%。[12] 对比之下，随着越来越多的妇女加入劳动大军，如夫妇双方均有收入，家庭就可能在失业之时成为日益重要的经济来源。

然而，只有那些在日常消费之后仍有盈余的人才有可调动的私人积蓄。在所有有收入者当中，只有较高收入群体的人才可望有能力积累足够的资金，为其养老提供必要的资源并为后代提供保障生活和受教育机会的遗产。在有所积累的那些人当中，一些人因其长寿或因鲁莽的投资决定或因通货膨胀等原因将会耗尽其财产。在这种情况下，他们很可能转而依赖国家的收入转移。

除正规制度之外，非正规或传统的社会保障安排也在保护贫弱人口免受某种风险、譬如丧葬、抚养遗孀和遗留子女方面发挥了重要作用。但要完全依靠这种安排来提供令人满意的保障，避免饥饿与贫困也是不可能的。[13] 供养者也易受到可能影响社会上个人的冲击和不确定因素的伤害，譬如，因自然灾害而造成的庄稼歉收。尽管有某种风险共担的办法，但这不可能扩大保障基础范围，因而此种安排往往局限于不大的特定地理区域，而不是范围更广的国家。随着时间的推移，传统的安排可能会不复存在。因为这种安排往往是以自愿合作为基础，极易解体。市场经济的侵入和坚持个人利益高于集体利益的做法，往往会瓦解此种计划的基础。[14]

各种名目的自愿性协会提供了收入保障。在非洲许多发展中国家，村落或部族可以收养儿童并供其读书。慈善基金会向青年人、尤其是追求接受高等教育的青年人提

---

[11] 同上，表十一．8。

[12] Judith M. Gueron，“工作与福利：就业计划的启示”，《经济展望杂志》，第 4 卷，第 1 期（1990 年冬），第 79－98 页。

[13] J. Von Braun，“萨哈拉以南非洲的社会保障：对政策变化的反思”《发展中国家的社会保障》，E. Ahmad 等（编），（牛津，克拉伦登出版社，1991 年），第 395－414 页。

[14] Jean－Phililpe Platteau，“社会保障和饥饿保险的传统制度：昔日的成就与今日的挑战”，《发展中国家的社会保障》，E. Ahmad 等（编），（牛津，克拉伦登出版社，1991 年），第 112－170 页。

供支助。在失业期间，工会往往可以提供部分收入。但工会会员人数的下降则降低了此项收入来源所占的比重。[15] 在所有社会中，友好协会或社区协会对老年人和伤残者来说，都是一种收入保障的来源。

在多数社会中，抚养子女和赡养老人一直是并仍然是工龄家庭成员的责任。随着学徒期和学习期的延长以及人们的寿命越来越长，此种赡养费用亦随之提高。本世纪内，教育时期大大延长，在多数发达国家中，成人接受正规教育的平均年份由6年左右提高到13年。[16] 在目前生产和管理程序不断变化的情况下，这一进程有可能以更快的速度重现于发展中国家。政府在家庭收入不足以满足受抚养子女需求或在资本市场情况下子女不可能按合理的利率借贷款项给予干预时。鉴于儿童的福利和教育问题在某种程度上是一项社会公益，社会就有理由利用政府这一工具提供这些资源。

当个人或家庭缺乏养老能力时，社会再次利用政府这一工具为老年人提供不失尊严地生活的资源。

例如，在美国，在1983至1989年6年期间，1983年65岁及65岁以上的老年人的平均收入为整个人口的中等收入的41%（两种收入均为向政府纳税和转移资金前的收入），而纳税和转移后的收入则为中等收入的84%。

在供养老年人方面所遇到的一个特殊问题，是妇女普遍比男子的寿命长（见表十五.1和十五.2）。那就是说如果老龄津贴是由工资来确定的话，而妇女在工作期间的平均收入均低于男子，因此她们的养老金往往也低于男子的养老金。当她们依靠积蓄生活时，而这笔本来就低于男子的毕生收入的积蓄又必须在比男子要长的生命期间分期使用。由于遗属抚恤金按丈夫和妻子收入的一定比例支付，因而数额要低于单身男子。因此，在两个收入最高的国家德国和美国，老年妇女属于经济最不宽裕者行

---

[15] 譬如在美国，1945年参加工会的雇员占总雇员人数的36%，1992年仅为16%。

[16] Angus Madison，《资本主义的发展动力》（纽约，牛津大学出版社，1991年），第64页。

列，陷入贫困境况的风险极大。[17]

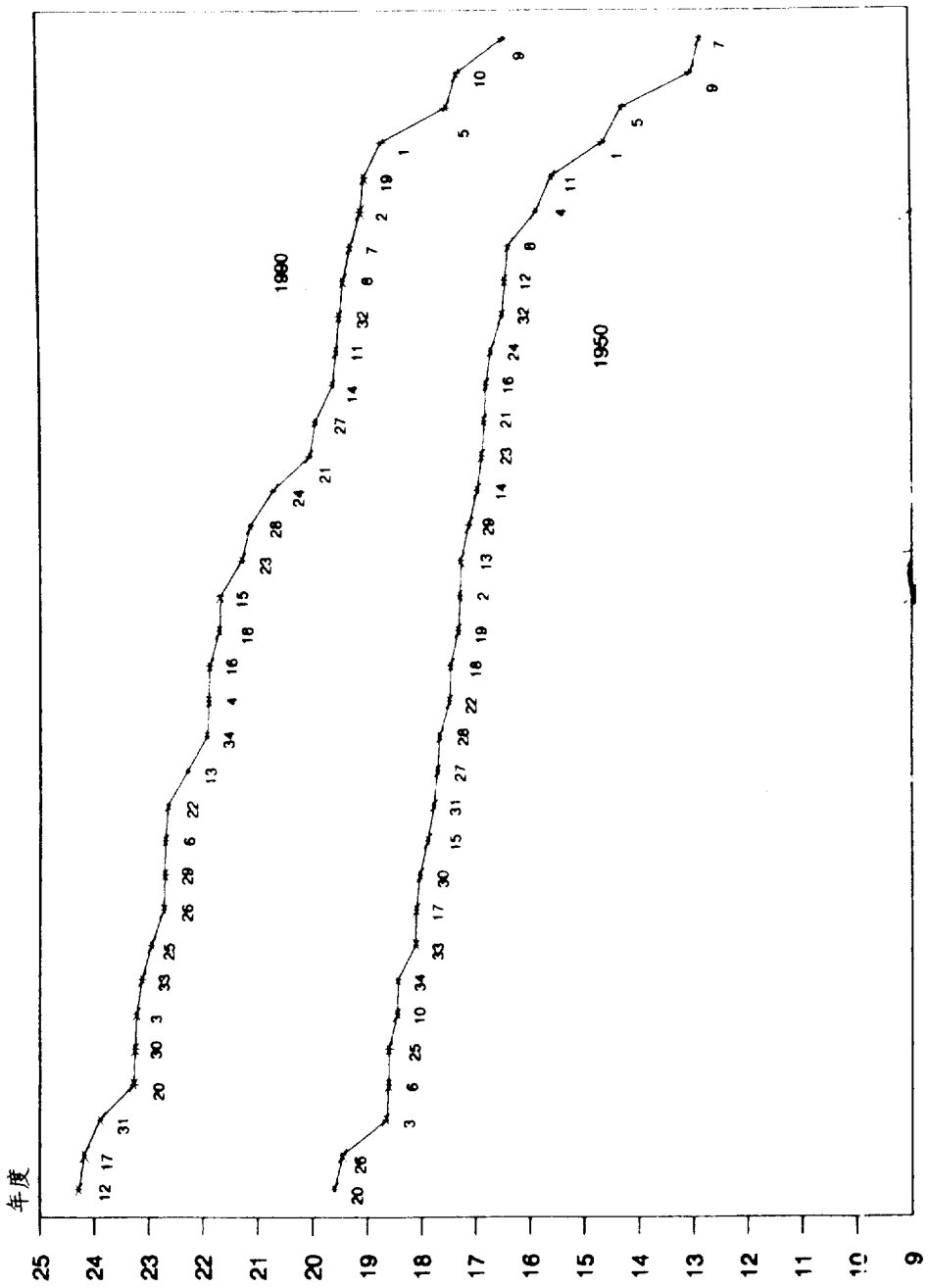
在所有社会中，雇主是仅次于家庭的收入保障的最重要来源。在青年人工作后主要是学习而不是为企业创造产出的头几年中向其支付的工资，是青年人的一项收入来源。就某方面而言，它是偿还企业的贷款，如果年青人在其产出旺盛期仍为该企业工作，那他们对企业产出的贡献就可能大于他们所得到的报酬。

雇主向失业、老龄和伤残保险的缴款是收入保障的首要来源。但这种保障仅限于为他人企业工作的人。自谋职业者从个人储蓄中支付保险费。小企业和生产效益低的企业可能缺少盈余，无法每年支付保险金。在发展中国家，相当多的人在一些很小的企业中干临时工，而实行切实的收入保障计划则费用高昂，使人望而却步。

---

[17] 见 Richard V. Burkhauser，Greg J. Duncan 和 Richard Hauser，“跨年龄分布的共同富裕：1980 年代美国与德国的比较”，《老年病学家》，第 34 卷，第 2 期，第 150—160 页。

图十五·1. 特定国家妇女60岁时的预期寿命[a]

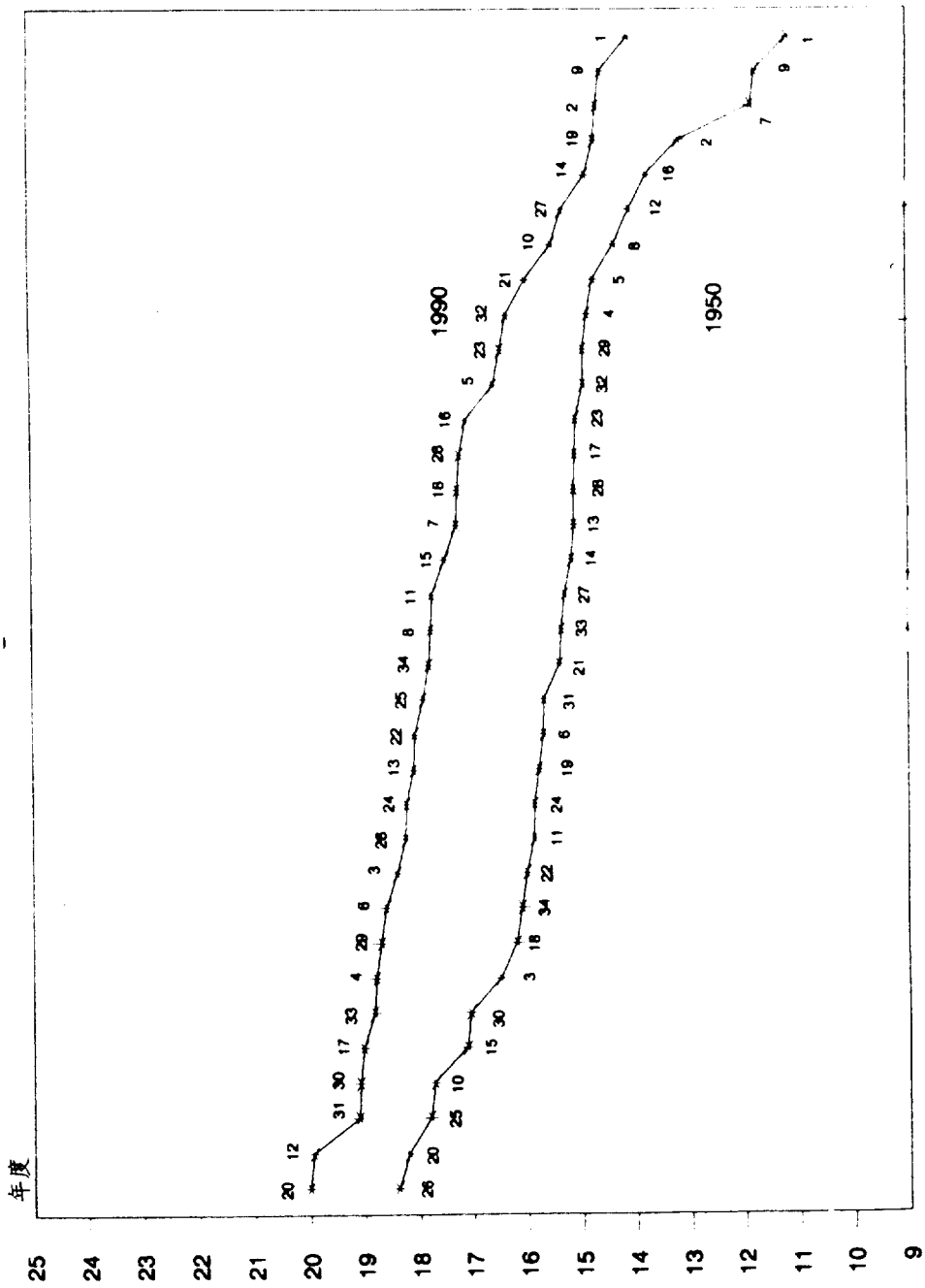


[a] 国家由下列编号确定。

1. 毛里求斯
2. 巴巴多斯
3. 加拿大
4. 哥斯达黎加
5. 危地马拉
6. 美利坚合众国
7. 哥伦比亚
8. 厄瓜多尔
9. 印度
10. 菲律宾
11. 斯里兰卡
12. 日本
13. 奥地利
14. 捷克斯洛伐克
15. 丹麦
16. 芬兰
17. 法国
18. 德意联邦共和国
19. 匈牙利
20. 冰岛
21. 爱尔兰
22. 意大利
23. 卢森堡
24. 马耳他
25. 荷兰
26. 挪威
27. 波兰
28. 葡萄牙
29. 西班牙
30. 瑞典
31. 瑞士
32. 南斯拉夫
33. 澳大利亚
34. 新西兰

资料来源：《人口统计年鉴》各版。

图十五．2.　特定国家男子60岁时的预期寿命*



* 国家由下列编号确定

1. 毛里求斯
2. 巴巴多斯
3. 加拿大
4. 哥斯达黎加
5. 危地马拉
6. 美利坚合众国
7. 哥伦比亚
8. 厄瓜多尔
9. 印度
10. 菲律宾
11. 斯里兰卡
12. 日本
13. 奥地利
14. 捷克斯洛伐克
15. 丹麦
16. 芬兰
17. 法国
18. 德意志联邦共和国
19. 匈牙利
20. 冰岛
21. 爱尔兰
22. 意大利
23. 卢森堡
24. 马耳他
25. 荷兰
26. 挪威
27. 波兰
28. 葡萄牙
29. 西班牙
30. 瑞典
31. 瑞士
32. 南斯拉夫
33. 澳大利亚
34. 新西兰

资料来源：《人口统计年鉴》各版。

表十五.3. 按主要地区和区域分列的受抚养人口比例的估计与预测

（百分比）

	1970	1990	2025
世界			
15岁以下	37.5	32.3	24.5
65岁以上	5.4	6.2	9.7
总人口	42.9	38.5	34.2
较发达地区			
15岁以下	26.6	21.3	17.8
65岁以上	9.6	12.1	19.0
总人口	36.2	33.4	36.8
欠发达地区			
15岁以下	41.8	35.6	25.8
65岁以上	3.7	4.5	8.0
总人口	45.5	40.1	33.8
非洲			
15岁以下	44.8	45.0	34.8
65岁以上	3.1	3.0	4.1
总人口	47.9	48.0	38.9
拉丁美洲			
15岁以下	42.5	35.9	25.7
65岁以上	3.9	4.8	8.6
总人口	46.4	40.7	34.3
亚洲			
15岁以下	40.3	32.9	22.6
65岁以上	4.0	5.0	9.6
总人口	44.3	37.9	32.2
前苏联			
15岁以下	28.9	25.5	20.8
65岁以上	7.4	9.6	14.8
总人口	36.3	35.1	35.6

资料来源：《1991年世界人口监测：以年龄结构为重点》，人口研究，第126期（联合国出版物，出售品编号：E.92.XIII.2）表5和6，1992年。

受抚养人口数目增加

几十年来，需要向其转移收入的受抚养人口人数在不断增加，预计今后几十年中在某些情况下还将急剧增加。人口方面的变化是这种增长的部分原因。受抚养人口不断变化的需求则是另一个原因，第三个原因则是非自愿性失业率过高。

全世界15岁以下和65岁以上受抚养人口占总人口的比例将继续下降（见表十五.3）。这种下降是15岁以下的人口比例下降和65岁以上的人口比例增长较少的结果，但在发达国家中，受抚养人口的比例将由1990年的33%上升至2025年的37%。这一上升比例是15岁以下的人口比例下降大约20%和65岁以上的人口比例上升几乎60%的数字的结果。

在发展中国家，受抚养人口占总人口的比例将继续下降，由1990年的40%下降至2025年的34%。这一下降比例是青年人人口比例下降和65岁以上的人口比例激增几乎80%的数字之和。

在属于前苏联的国家中，15岁以下受抚养人口的比例将像发达国家一样下降。由于教育水平很高和教育多样化，65岁以上的人口比例上升将会导致费用增长。

乍一看，这些数字似乎表明全世界需要的转移资源总数在可预见的未来仍将继续下降。但显然，发达国家以及现正处于向市场机制过渡时期的经济体的情况并非如此。随着教育支出的增加，为抚养青年人或为负担其费用高昂的长久的受教育期而转移的资源还将增加对该年龄组的转移份额。在1900年至1990年期间，大多数发达国家的成年人口接受正规教育的平均年份由大约6年增加到13年左右。预计这一增长势头仍将持续下去。随着人们寿命的延长（见图十五.1和十五.2），80岁以上人口的数量亦将增加。与一般老年组相比，对这些年龄组人的医疗服务与保健的要求将会迅速增加。[18] 由于上述原因，对转移资金的需求的增长将会大于受抚养人口比例变化所标明的增长。

在发展中国家，人们也会看到转移收入需求的下降要低于受抚养人口比例的下

---

[18] Joseph p. Newhouse，“医疗费用：福利损失有多少”，《经济展望杂志》，第6卷（1992年9月），第3—21页。

降。同发达国家一样，这一现象将会导致向65岁以上的人转移收入的需求增长。此外，65岁以上的人口占总人口的比例增长速度十分迅速，亚洲和拉丁美洲在1990年至2025年期间将成倍地增长。尽管欠发达地区青年人人口的比例在1990年至2025年期间实际上会下降三分之一，对他们实施高等教育将需要大量的资源。1990年，发展中国家15岁或15岁以上的文盲人口比例估计为35%，而发达国家为3%。在最不发达国家中，相应的比例为60%。南亚为54%。撒哈拉以南非洲为53%。仅扫盲一项工作，将需要在教育上投入更多的资源。另将有更多的学生需要完成中等和高等教育。此外，在中等和高等一级教育上，还有很大一部分学生需要学习科学、技术和职业技能知识。每名学生所受高等教育的费用成倍地高于初等教育费用，而每名学生的科技教学费用则数倍地高于人文学科教学费用。确保普及初等教育、扩大中等和高等教育并促进其多样化的政策，将使致力于这些目标所需要的资源总额增加。

社会保障计划的制定

如个人或家庭为子女、老年人或伤残者提供资源，资源规模则取决于其可获得性。同一原则也见诸于养恤计划，个人的缴款和这些缴款的收益决定着养恤金的数目和期限。如养恤金是预先确定的（并成为应享权利），并需要找到资源来兑现这些承诺，那情况就会完全不同。如缴款及缴款收益不足以履行这些预先确定的义务，则必须增加现行缴款数额或重新洽谈养恤金的数目。其养恤金数目将要减少的那些人完全有理由报怨没有兑现对他们应负的义务，而那些缴款率将提高的那些人亦有充足的理由抱怨其负担过于沉重，尤其是如果他们自己今后的养恤金也可能相应缩减的话。

因此，也可将所谓的“老龄危机”作为制定养恤金计划的一项理由。应该在多大年龄开始退休呢？退休越晚，享有养恤金期限就越短。随着寿命的延长，职业生活可望延长至60岁或65岁以后很久。鉴于一代人的工资收入已普遍提高并且工资随着年龄的增长而增加，按很高百分比的起讫年度工资预先确定养恤金，与较低百分比的终生平均收益相比，抬高了养恤金水平。如果工资在迅速增长之后的增减幅度较慢，问题就显得更为严重，在经过1950－1973年的繁荣期以后，经合发组织国家1974年至今的情况就是如此。

自然，重新就养恤金谈判的结果是降低老一代原来的福利水平。此种结果或许令人不满意，但它可能就是可行的办法。因此，在制定免受贫困的保护措施时，绝对不应将养恤金数目预先确定在不损害经济结构其他部分就无法承受的水平上。养恤金付款如适当制订，则可以通过所挣工资予以补充。一方面，如此降低养恤金的水平可消减公共部门的经常性支付，另一方面，它还可鼓励个人增加储蓄。降低政府的经常性支付，也许是抑制通货膨胀压力的必要条件，而在进行生产性投资时，增加储蓄将会有助于提高生产率。

这样，老年人的收入来源可能有几个方面：首先是国家提供的源于缴款或税款的最低养恤金；亦源于补充前者的与职业有关的养恤金；来自储蓄和由资本产生的收入；兼职工作工资；以及家庭成员的转移资金。[19]

发展中国家中社会保障计划的推广

几十年来，发展中国家在制定为其人民提供某些特定意外事故保障的正式社会保障计划方面已取得相当大的进展，截止1990年，大约有150个国家建立了某种社会保障计划。1950年代后期的相应数字为80。[20] 然而这些计划的保障范围却都各不相同。国际劳工组织第102号公约中所预见的意外事故并未全部包括在内。尽管大多数国家推出了某种给予工伤赔偿的计划，但目前鲜有国家向其工作人口提供失业津贴。此外在大多数计划中，保障范围一般仅限于正规部门的工作人员，包括在大型企业，文职部门和武装部队中供职的人员。在发展中国家，大部分人口仍生活在农村地区，从事仅仅可以维持生活的活动。对于生活在城市中的那些人来说，许多人是在小企业和非正规部门中工作。这两大群体通常并不列入现行正式安排的保障范围之内。

图十五.3是根据35个发展中国家抽样作出的，提供了有关这些国家的老龄养恤金制度

---

[19] Orio Giarini，“导言：四支柱战略的机会”，《论风险与保险问题日内瓦文件》(1990年4月)，第95—99页。

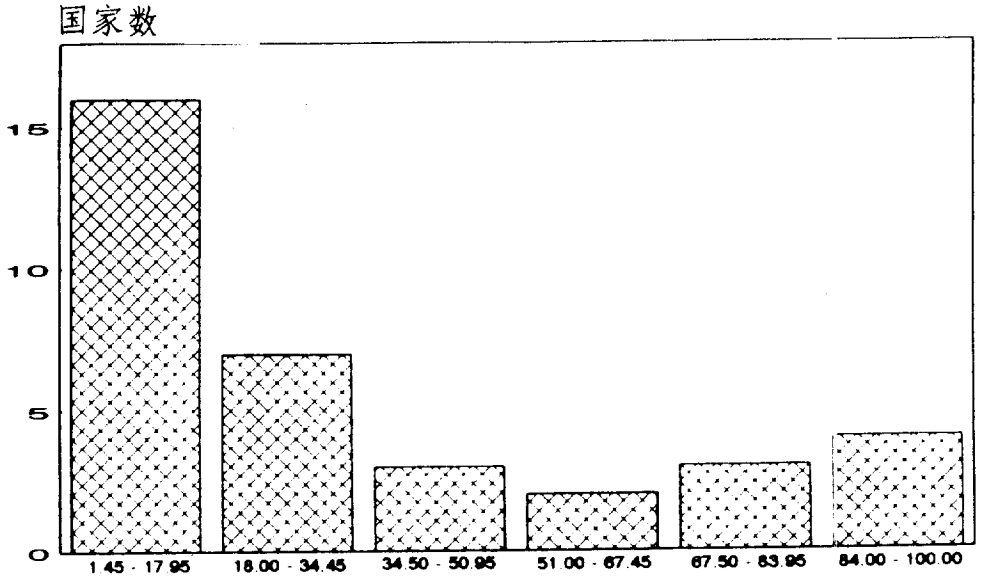
[20] A. Otting，“国际劳动标准：社会保障框架”，《国际劳工评论》，第132卷，第2期，(1993年)，第163—171页。

的有限范围的部分情况。在开展调查的国家（16个国家）当中，有几乎一半国家只有不足18%的参加经济活动人口纳入了该一制度范围内。属于这一分组的国家其情况差异也甚大，其中9个国家纳入该制度范围的参加经济活动人口还不到10%。这些国家大多数是带薪工作和正规城市经济活动有限的撒哈拉以南非洲国家。

图十五．3. 1990/1991年发展中国家

纳入老龄养恤金计划范围的参加经济活动人口比例*

（百分比）



资料来源：劳工组织，《1993世界劳工报告》（日内瓦，劳工组织，1993）和《1994年世界劳工报告》（日内瓦，劳工组织，1994）。

* 基于对35个发展中国家抽样的结果。

正规经济的规模只能部分地说明保障范围问题，在这方面，政治承诺也具有十分重要的意义。[21] 譬如，印度几乎各邦都实行了（非缴款性）穷困老人养恤金计划。

[21] 在有关拉丁美洲国家的一项回归运动中，带薪劳动力在保障范围内所占比例可达62%。加上表示政治承诺或国家主动行动的虚变量，该比例可达79%。C. Mesa－Lago，“拉丁美洲和加勒比海地区的社会保障：比较评价”，《发展中国家的社会保障》E. Ahmdl等（编），（牛津，克拉伦登出版社，1991）第356－394页。

在泰米尔纳德邦，1990 年三分之一的穷困老人纳入了该计划范围。同年产妇津贴和遗属津贴保障范围也予以扩大，该年穷人所占比例至少达到 60%。据估计，喀拉拉邦的大部分穷困老人也纳入了该邦的养恤金计划。津贴通常较低，但受益人可由此避免陷入赤贫境地。[22] 尽管这些人是生活在农村地区，靠打零工和非正规工作为生，但在许多发展中国家，那些自谋职业或在非正规部门工作的人通常也不享有社会风险保障。这种状况就提出了现行体制是否公平的问题，因为只是少数人口、确切地说，是收入相对较高的人享有多种风险保障，而大多数人却要靠自己保障自己。

职业群体不同，所享受的社会保障津贴也有很大的差别。政治地位较高的部门享受的福利比较优厚并享有各种风险保障。这些部门往往也就是大型企业、国家机关和军事部门。在将农村和城市工作人口均纳入保障范围的国家，城市居民所享受的福利无论在种类上还是等级上均强于农村地区人口。譬如在中国，社会保障津贴因居住地区和职业地位而异。大多数农村劳动人口没有老年养恤金。照顾老人是家庭的责任，农村地区的老人多数是由其子女赡养。而无子女的老人可依靠“社会救济”计划，该计划可防止这部分人陷入赤贫。最近，中国政府在农村地区试行养恤金计划；但是这些主动行动还仅限于较为富裕省份中的乡镇企业。

发展中国家的社会保障开支与国内生产总值之比大多数不到 3%。其中一些国家的比率还不到 1%。[23] 扩大保障范围还有余地。然而，这些国家却负担不起将目前计划的社会保障制度扩大到全体人口所需要的费用，即使将效率收益也投入现行体制中去。原因主要是目前未纳入现行安排的人口众多·非正规部门（包括自给经济部门）在经济中所占比例过高，税收基础薄弱，还有种种行政和技术上的限制因素。

在许多情况下，与收入相比，向该制度缴纳的费用偏高。自谋职业者由于既要缴

---

[22] S. Guhan，“发展中国家的社会保障选择”，《国际劳工评论》，第 133 卷，第 1 期，1994 年，第 35—53 页。

[23] 根据 1986 年获得的资料。在对国际劳工组织第 13 次社会保障费用调查作出答复的 80 个发展中国家中，只有 12 个国家社会保障费用与国内生产总值之比高于 5%。（劳工组织，《社会保障费用：第十三次国际调查，1984—1986：比较表》（日内瓦，劳工组织，1992）表 3，第 79—85 页。）

纳自己的款项，又要支付作为雇主的一份缴款，其最后支付数额就超过正式受雇人员，而受雇人员的收入往往高于自营职业者。[24] 国与国之间的差别也很大。例如，在墨西哥，自谋职业者的支出是带薪雇员的3.6倍，秘鲁为3倍，牙买加为2倍，哥斯达黎加为1.6倍。[25] 此外，也可能有漏税的情况，因为实际养恤金数额很低，官僚作风常常致使拖延发放养恤金。将受益权扩大到以前无资格享受之人口，经济上有时难以承受。养恤金计入日期较为遥远（如同老年养恤金一样）的人可能会要么不予登记，要么根本不缴纳该款，从而使保障计划缺乏合理的财政基础。据报道，突尼斯政府在将其保障范围扩大到自谋职业者和农业工资收入者时，即发生了此种情况。[26]

对比之下，政府工作人员、国营企业和大型集体企业（它们大多数都在城市）雇员均享有老年养恤金和伤残津贴、疾病津贴和产妇津贴以及失业保险。此外，通过住房、教育和保健补贴的形式，他们的实际收入也相对高些。[27]

在拉丁美洲、东南亚和北非一些发展中国家，社会保障范围已扩大到农业工人和从事非正规部门工作的人员，如家庭劳务人员和部分自谋职业者。一些国家推出了自愿性保障计划。例如，马来西亚为家庭劳务人员和自谋职业者制定了自愿性计划；突尼斯为自谋职业者制定了工伤保险计划；大韩民国则为工作人员不超过5人的公司雇员和自谋谋职业者（包括家民和渔民）制订了保障计划。在墨西哥，未列入国家政

---

[24] “许多自谋职业的人较为贫困，因而比雇员更需要国家保险”，“社会保险和同类服务”，William Beveridge 爵士的报告（纽约，麦克米伦公司，1942年），第9页。

[25] C. Mesa - Lago，“与社会保障与非正规部门”，（《就业状况调查》32）（圣地亚哥，拉丁美洲及加勒比区域就业方案（PREALC），1990年，第129页）。

[26] Jean - Vicfor Gruat，“非洲的社会保障计划：目前趋势和问题”，《国际劳工评论》，第129卷，第4期（1990年），第405—421页。

[27] Hou Wenruo，“中国的各种社会保障安排”，在社会保障政策主要问题研讨会上提出的论文，里斯本，1995年4月。E. Ahmad 和 A. Hussain，“中国的社会保障：一种历史的观点”，《发展中国家的社会保障》E. Ahmad 等（编辑）（牛津，克拉伦登出版社，1991）。

府制定的老年、伤残和死亡养恤金计划范围的所有人均可自愿加入该计划。[28] 尽管如此，保障覆盖率仍然很低。

造成这种局面的主要因素有几种。社会保障计划需要有固定的缴款，及时记载这些收入款项，将其用于可靠的生产性投资，最终再及时地支付各种津贴，而在此过程中，所涉一切费用均需合理。资金运转规模过小、合同安排缺乏正规性、文化水准偏低以及其他因素，都会使交易费用上涨到过分高昂的程度。

人们也应考虑到一个政治抑制因素，即覆盖率的提高可能意味着收入的再分配，以提高税收或减少福利的方式将社会富裕阶层的收入划拨给不富裕者。在收入悬殊的社会中，人们不会轻易放弃这种不平等与特权，也许社会现在还不会很快形成扩大保障范围的团结一致的气氛。

即使属于正式社会保障安排范围内的特权者，在许多情况下也可能得不到所规定的福利。重置比率，以通常在退休前三至五年期间的平均收入百分比计算的津贴，在某些国家也并不太高。在撒哈拉以南非洲国家，该比率大约为40至60%，其他地区的比率一般要高一些。[29] 然而，如果把这些津贴与最后一年的收入相比，重置比率实际上还可能低一点。在没有将基本收入、缴款数额或应得到的权利与生活指数挂钩的通货膨胀的环境下，下降幅度可能相当大。所确定的指数如不能充分反映价格方面的变化，也可能是不可靠的。例如，在巴西，将养恤金制度收入的缴款和付出的津贴与最低工资对照后编制指数，该指数通常落后于消费品价格指数的月变化。

在发展中国家，养恤金资金投资收益低下是带有普遍性的问题。许多国家明确规定，养恤金基金必须以政府证券形式进行投资，实际收益极低成为负数。对政府来说，这是弥补财政赤字的一个便捷的资金来源。在许多情况下，此种资金的贷款利率低于市场利率，而对通货膨胀亦未采取任何相应措施。例如，在多哥，尽管养恤金资金储备貌似雄厚，但国家社会保障基金管理机构在1991年以贷款形式向政府提供了其

---

[28] 美国，社会保障管理局，《全世界的社会保障计划》，1993年版（Gopher版）（哥伦比亚特区华盛顿，1993年）。

[29] S. N. Iver，“发展中国家的养恤金改革”，《国际劳工评论》，第132卷，第2期（1993年），第187－207页。

20%的资金，而多哥退休金管理机构（负担公务员费用）却还有政府尚未偿还的250亿非洲金融共同体法郎欠款。贷款给政府可能毫无实际利息，一旦政府财政困难，这种贷款还可能难以收回。[30]

社会保障基金以也银行存款和不动产形式进行投资。尽管前者可能具有短期投资的优点，但收益不会很高。后者虽可带来较高的收益（不包括公共住房项目），但清偿能力却可能是一个问题。例如，玻利维亚的部分养恤金资金就用于不动产投资。当这些投资遇到资产清偿能力问题时，就得迅速以低于市场价值的价格售出房地产，这使得这些基金的财务状况更趋恶化。在其他国家，社会保障基金用于保健或住房方面的公共部门项目的投资。虽然这种投资的社会收益可能会很高，尤其是当社会低收入阶层从中受益时是如此，但这些收益通常与稳定的财政收入并无联系。在某些情况下，恶性通货膨胀、行政管理上的制约因素以及不发达市场或脆弱的资本市场缺乏可靠的投资机会，均导致投资产生负收益。在过去的十年期间，许多国家的实际收益为负数：厄瓜多尔（－10%）、埃及（－11.7%）、肯尼亚（－3.8%）、秘鲁（－37.4%）、土耳其（－23.85%）、委内瑞拉（－15.3%）和赞比亚（－23.4%）。[31]

在过去的十年期间，社会保障基金也因经济事态发展而受到不利的影响。稳定化和结构调整对就业和实际工资产生了消极作用，削弱了这些国家的社会保障体制和分摊基础。制度完善的国家受影响亦最严重。（见表十五.2）。其他发展中国家在使其养恤金基金创造盈余方面颇有成效，这主要是因为这些国家的制度相对年轻，目前尚无多少人具备领取养恤金和有限津贴的资格。人们不应搞错这些盈余的数目。如无适当的资金来源，累积资源很容易因增加津贴或扩大意外事故保险范围而枯竭。

---

[30] K. Evlo，“多哥是谁在向社会保障计划缴款和从中受益？”在社会保障政策主要问题研讨会上提出的论文，里斯本，1995年4月。

[31] 世界银行，《避免老龄危机：保护老年人和促进增长政策》，（纽约，牛津大学出版社，1994年），第95页。

表十五·4. 某些发展中国家1980、1985和1990年

社会保障基金逆差/顺差总额占国内生产总值比例

（百分比）

国家	1980年	1985年	1990年
阿根廷（1989）	..	—0.91	—0.29 [a]
巴林	0.76	1.16	1.86
玻利维亚	..	—0.11	—0.73
巴西	—0.76	—0.09	3.34
喀麦隆（1989）	0.51	0.42	—0.07 [b]
智利（1989）	—1.91	—4.46	—4.87 [b]
哥伦比亚（1989）	—0.65	—0.78	—0.49
哥斯达黎加	—1.21	0.28	—0.63
塞浦路斯	—0.38	1.06	1.21
埃及（1989）	..	4.60	4.48 [a]
伊朗伊斯兰共和国	0.00	0.00	0.00
以色列	—0.86	—4.49	—3.53
马来西亚	0.09	0.21	0.29
毛里求斯	..	—0.65	—0.78
墨西哥	—0.76	—0.20	—0.08
摩洛哥	0.44	0.38	0.34
巴拿马	1.56	—1.50	0.99
南非	—0.01	—0.03	—0.07
泰国	0.02	—0.03	—0.03
突尼斯	0.85	—0.28	—0.18
乌拉圭	—2.17	—0.29	—3.92

资料来源：货币基金组织，1993年《政府财政统计年鉴》（哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织，1993）；世界银行，《1994年世界情况表》（巴尔的摩，马里兰州，约翰·霍普金斯大学出版社，1994）。

[a] 1989年数据。

[b] 1988年数据。

方框十五.1. 智利改革的重大意义

1981年，智利对其老年养恤金制度进行了彻底改革，由国家管理的以养恤金为准的计划向私人管理的以个人缴款为准的制度过渡。雇员可在公私两种制度中选择一种，对那些选择私营制度的人来说，他们的保险费是根据其以前向老制度的缴款数额，以长期国库券（确认单证）的形式进行支付。而劳动力市场的新就业者则需向私营制度缴纳其收入总额10%的款额。另外还需缴纳其工资的2.5至3.7%作为残疾津贴和遗属津贴。根据法律规定，雇主无须缴纳该款。津贴数额取决于所缴纳的款额和这些缴款所产生的收入。在缴款人退休时，这笔累积资本和收入即可用于提供养恤金或购买按指数偿付的年金。对于那些已符合缴款期限（20年）者，如其在退休时（男子65岁，妇女60岁），帐户上的资金尚不足以提供预定的最低养恤金（平均工资的22至25%），国家则保证给予最低养恤金。国家也向符合社会援助计划条件的人支付养恤金，但受益人人数仅为300，000人。[a]

累积资源由私人基金管理者根据政府规定进行管理。对于可随时由某一管理者转向另一管理者的缴款人来说，私人基金管理者看来更有竞争性，因为该机构收取的手续费低廉，但却可带来很高的收益。

该制度在许多方面都取得了成功。目前该制度所提供的养恤金款额要比从政府计划中所得款额高出40%。覆盖率很高：1993年年底93.4%的劳动力是私人基金管理者机构的成员；只有不到7%的职业人口仍然选择过去的制度。[b] 到1994年年底，私人基金管理者机构已累积资金达国内生产总值的45%，而1981

[a] C. Gillon 和 A. Bonilla，“国家养恤金制度私有化：智利”，《国际劳工评论》，第三卷，第2期，(1992年)，第193—221页。

[b] “拉丁美洲养恤金制度私有化”，《国际劳工评论》，第133卷，第1期，(1994年)，第134—141页。

年其资金还不到国内生产总值的1%，1981年至1994年期间的投资实际收益率年平均数为13.7%。[3]

智利正在成为其他拉丁美洲国家效仿的榜样，该地区其他国家也开始推行与智利类似的改革运动。但是，智利的状况还有一些特殊的因素。智利的社会保障制度由来已久，大部分工作人口均在其保障范围之内，其中大多数人在正规部门工作。智利的非正规部门活动范围有限，这有助于实现制度普遍化。养恤金基金私有化的范围不会扩大，因为加入私人养恤金基金的只是正规部门雇员。非正规部门工作人员依然被排除在外。可以实行自愿性计划，但却无法保证人们缴纳款额。

智利政府在履行其诺言方面成绩斐然。其他一些拉丁美洲国家则望尘莫及。此外，智利是在皮诺切特政权时期开始进行改革，而民主则是现在的主导政体。1992年，乌拉圭政府在推行一项经议会批准的并不过激的改革方面受到挫折。该提案的内容之一是提高退休年龄和改变确定津贴的办法。这些提案的目的是减少社会保障制度的赤字。[4] 在阿根廷，养恤金改革遭到人们激烈的反对，很久之后方为人们所接受。规定所有45岁以上的被保险人必须参加私人资金方案的最初提案遭到否定，政府不得不满足于一种混合制度。

缺乏最新资料，是许多国家的一个主要问题，特别是那些打算鼓励参与政府保障制度的雇员转入私人资金计划的国家更是如此。如在智利那样，秘鲁改革包括“确认单证”，其确认根据是过去缴款的价值和款额。然而，如果记录不详细，还需以其他方式估算雇员的在职期间的缴款年限。例如，通过雇员的宣誓声明获知过去缴款的价值。如缴款遗漏情况普遍，国家确认的缴款额很可能高于实际缴

[3] 贸发会议，“根据秘书处对私有化计划的制定、实施和结果的多国审查对国别报告的审议。与（a）环境私有化和（b）养恤金资金私有化有关的问题”（文件TB/D/WG.3/7/Rev.2/Add.1），1994年1月24日；和C. Mesa-lago，“拉丁美洲的经济改革、体制变革和社会保障政策，在经济调整和社会政策问题国际研讨会上的报告摘要，联合国，纽约，1995年1月11至13日（油印件）。

[4] 经济学家情报股，乌拉圭/巴拉圭，第3号国家报告（1992年），第9页。

款额。[5]

智利私人基金管理者机构的实际收益率之所以很高，部分原因可归因于智利的金融市场和资本市场相对发达，可得到有吸引力的投资机会。1985 至 1988 年期间的国营企业私有化计划就提供了这种机会。其他国家也许尚不具备成熟的资本市场或同样有吸引力的投资机会。玻利维亚的改革与智利改革有许多相同之处。然而，由于资本市场极其有限以及金融手段不足，如何调动这些资源还是一个问题。海外投资是一种办法；但对这一选择还需仔细斟酌，因为海外投资并不会提高对国内经济的投资率。1994 年，欧洲联盟 12 个成员国对欧洲养恤金基金自由交叉管理和投资难以达成一致意见，表明了这一问题的固有困难。

要同玻利维亚和秘鲁一样保持收入的 70%的重置比率，并缴纳 10%的收入，必须在 45 年内按年 4.5%的实际收益率挣取收入。但此种收益率毕竟不可能长久持续下去。[6]

改革耗资巨大，政府也必须积极参与政策制订、监督实施和提供必要保证的工作。政府必须兑现许多保证与福利（最低养恤金、社会援助、确认单证和其他福利），但却没有相应的收入，因为雇员将其缴款转向了私营部门。智利改革前夕，社会保障基金严重不足，短缺额相当于国内生产总值的 1.9%。在改革头四年期间，短缺额继续扩大，1984 年达到国内生产总值的 6%以上。自那以来，短缺额逐渐缩小。[7] 但这笔费用还需从政府预算中支付。

令人担忧的一个现象是，智利的拖欠缴款问题十分严重。尽管 94%的工作人口加入了私人基金管理者机构，但有 40%以上的人拖欠缴款。人们不知道这种拖欠是因生病、失业还是遗漏所致。雇员很可能逃避缴款，他们更看重于现行

---

[5] 对于实际缴款期长于估计缴款期的那部分人，可以证实其实际缴款期。世界银行，《秘鲁，政府开支述评》13190—PE 号报告（哥伦比亚特区华盛顿），世界银行，1994 年 10 月 31 日），第 68 页。

[6] C. Gillion 和 A. Bonilla，前引书，第 211—212 页。

[7] 1992 年过渡性措施的费用估计为国内生产总值的 4.8%，预计到 2010 年将减少一半。贸发会议，“……对国别报告的审议”，第 11 页。

消费而不是未来。他们也可能对保障制度缺乏信任，尽管政府提供了种种保证。政府提供的最低养恤金（尽管需要缴款20年）对按时缴纳款项可能是一个抑制因素。一个平行的问题是最低养恤金本身的价值。如养恤金仅为平均工资的22至25%，低工资工人一旦退休，生活水平就很可能降至贫困线以下。持续拖欠缴款有损于未来的养恤金价值，即使该制度可成功地保持目前较高的收益率。这些因素给政府带来或有负债和实际财政负担，并在国内产生新的社会问题。

市场与政府

提供收入保障是政府和市场紧密相互作用的一个领域。两者均对社会的共同需要作出反应。一般来说，高收入者的收入保障需要可在市场中得到满足。他们可以以多种资产形式积累储蓄，提供老年时的收入，为其后代提供收入以及在身处窘境时支取该款。这些资产可用于购买资本，这有助于提高经济产出和生产率。适用于私人财产的法律将确保对这些资产收入的应得权利。价格稳定将会使储蓄人确信其资产将来不会急剧贬值。积累和获取更高收入的愿望将会激励人们去工作，并进行生产性投资。

事实证明，市场机构不可能对低收入者的收入保障需要作出反应，这就促使政府建立社会保障制度。低收入者老年时低于贫困，因为他们的自愿储蓄太少，无法维持退休生活。即使他们有所积蓄，考虑不周的投资决定也可能使其资产落失殆尽。对于那些缺乏长远打算、生活挥霍者，社会并不想惩罚他们，使其失去老年生活资金。此外，由于管理不善或欺骗行为，调动个人储蓄的市场机构可能将这笔资源挥霍掉。通货膨胀亦将起到同样的作用。丧失能力者可能没有可作借贷抵押的资产。失业不适合进行保险，因为在周期性低潮中，失业保险总要付出大笔款项。资本市场也不是儿童在自食其力之前获取资源的有效的资金来源。

在提供社会保障方面，政府政策对劳动力市场和资本市场均产生重大的影响，提高了劳动力市场上的劳动力成本，抬高了劳动力底价，实际上也硬性规定了最低工资。规定某种社会保障津贴的享有权利及其津贴金额的规章，也会对终身收入较低者

储蓄和积累钱财的动机产生影响。[32] 保障青年人的收入，亦即提高了劳动生产率，这既可改善青年人的物质生活，又可延长其受教育和培训期限。通过提供转让收入，政府改变了人们在劳动力市场上的出价条件。

只要受影响之多数人的收入迅速提高，基本上便每一个人都因参与该计划而得到好处，这两种机制之间的相互作用即可协调一致。然而，随着收入的逐渐减少，工作人口供养非工作人口的费用增加，以及政府开始被视为拙劣的决策人而非精明和有远见卓识的管理人时，人们也开始对社会保障政策提出疑问。中央计划经济国家在非工资收入问题上的失控，私有财产越来越在这些国家经济中占重要部分，实际上使这些国家政府失去了提供社会保障之能力。发展中国家以普选权为基础的选民对社会保障计划的好处表示怀疑，因为该计划仅仅将其社会中较为富裕者纳入保障范围上。

那么，政府的作用是否仅限于硬性规定人们参与社会保障计划以及对在竞争性市场中管理这些基金的市场组织实施监督？对于像长期失业和照料孤儿这种可能发生的事情，目前尚无有效的市场手段。对于其他情况来说，即使可采用市场手段，也无任何强有力的证据能够说明私营部门管理养恤金基金的直接成本低于政府的这种费用。

哪里的资本市场真正具有广度和深度，那里的私营部门就可比政府更有效地将储蓄转拨于投资。在这种情况下，私营部门的储蓄可通过市场机构予以有效的调动。因而私人管理资金社会的净成本可以认为低于所显示的直接成本数字。私营部门的储蓄投资于养恤金计划的另一个优点是，这些储蓄来自付给经济代理人的收入，可不作为税款来看待，从而消除了无谓的税务负担。而代理人的行为与处理其资源的方式之间也存在着直接和有形的联系。

成本在决定收入保障安排管理安排时是一个重要的考虑因素，在决定采用政府机构还是市场机构以及何种政府结构时举足轻重。管理有方的政府社会保障计划效率极高。在挪威，管理成本为缴款额的2.1%；在马来西亚，1990年雇员准备基金的

---

[32] 见 Glenn Hubbard Jonathan Skinner 和 Stephen P. Zeldes，“预防性储蓄和社会保险”，《政治经济杂志》，第103卷，第2期（1995）第360—399页。

相应成本为2.5%；[33] 在新加坡，中央准备基金的数字几乎不到0.53%。[34] 这些费用的比例也有提高，牙买加可能上升为10%，赞比亚则高达50%。在智利的私有化制度下，最新的管理成本估计数为缴款的3%。

中央集权制度的巨大优越性在于，应享权利在整个经济体内"可随带转移"，它不会降低劳动力在经济中的流动性。在这方面，中国在企业内部、国家行政部门、各省份和中央政府中实行的高度分散化的社会保障安排大有借鉴的作用。尽管可以集中进行管理，但缴款人和受益人能否经济而便利地处理此类事务，也是行政管理安排方面的一个非常重要的条件，对幅员辽阔的国家以及往返行政首府的交通不便且费用高昂的地区来说尤其如此。

政府部门的投资比私营部门的投资更能提高经济生产率的例子也不少见。此外，如果经济活动出现普遍滑坡趋势(尽管似乎自1930年代以来在资本主义各国已不复出现)，即使实施社会保障计划，政府的或有负债亦与应有负债并无两样。

尽管市场的作用可能有所加强，但家庭、自愿性机构和政府的作用并未减弱，因为社会在变化，收入分配的倾斜度也在加大。

七、结论

在发达国家，社会保障政策一直是降低个人生活中的不确定性和减少贫困现象的主要手段。中央计划经济国家通过各种不同的安排也在实现这些目标。在东南亚和拉丁美洲一些发展中国家，这些工作已取得很大进展。在其他发展中国家，还有许多力量妨碍迅速实现这些目标。

在发达经济国家和转型经济国家中，老年人口比例上升与青年人口比例下降正好形成鲜明的反差。在发展中国家，受抚养人口占总人口的比例在可预见的将来呈下降趋势。虽然在动态过程中因长期和多样化费用较高而将失去一些收益，但是，如果

---

[33] Mukul G. Asher，《马来西亚和新加坡的社会保障制度：习惯做法、问题和改革方向》，(战略和国际问题研究所，马来西亚)，1994年，第3页。

[34] Mukul G. Asher，"新加坡中央准备基金的作用"，在主要养老金基金会议上提交的论文，1995年3月13至15日，霍巴特，塔斯马尼亚。

仅仅考虑到老年人口比例，则费用总额似乎并不那么令人忧惧了。就由于社会保障安排而在各代人之间转移资金的性质及程度发表明确的声明，将有助于公众作出更有根据的选择。

在减轻处于逆境中的有子女家庭和因大规模冲突成为孤儿和伤残者的人在普遍失业期间的老年贫困方面，政府将承担主要责任。此外，政府通过在适当情况下制订和实施有关政策，可鼓励经济代理人和市场慎重担当起政府往往非正式履行的一些职能。通过维持宏观经济平衡来保持普遍物价水平稳定，是政府最重要的职责之一。而修订法规条例，以确保遵守并最大限度地减少逃款情况，则是政府的另一项职责。

利用市场满足受抚养人口的某些需要，必须拥有有效的金融市场，包括保险市场在内。制订适当的规章并予以强制执行，这自然是政府的首要职责。在运转正常、通货膨胀得到抑制的金融市场和资本市场中，个人很可能进行高利率储蓄并因此获得较高收益。

除政府计划和私人储蓄外，家庭和自愿性机构在所有社会中仍将是收入保障的重要来源。东南亚许多发展中国家对这些来源给予特别的强调。

在许多情况下，政府管理养恤金基金的直接成本大大低于市场机构的成本。在另一些情况下，主要是在发展中国家，这些成本费用则过于高昂。这是因为这些国家无任何其成本可加以比较的市场机构。然而，如市场可使这些资本得到更大的投资效益，包括预先决定的津贴在内的间接成本则又是一个未知数。

鉴于所有国家都试图解决这些涉及社会保障政策的问题，就迄今取得的经验展开交流将会大有裨益。

附　件

统计表

本附件载列各组主要数据，《1995 年世界经济和社会概览》根据这些数据进行分析。这些数据比正文内的数据详细，时间数列也更长，并收入了截至 1995 年 4 月 15 日可获得的数据。

同《概览》正文一样，本附件是联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部宏观经济和社会政策分析司在联合国贸易和发展会议（贸发会议）的协作下编写的。附件所依据的资料来自经济及社会资料和政策分析部统计司和人口司以及联合国各区域委员会、国际货币基金组织（货币基金组织）、世界银行、经济合作与发展组织（经合发组织）和国家与私人资料来源。宏观经济和社会政策分析司在与各区域委员会协商后，为最近几年编写了估计数。

预测是根据 Project LINK 项目 1995 年 3 月至 4 月开展的预测活动的结果作出的，Project LINK 项目是计量经济模式设计者的国际协作研究组，总部设在宏观经济和社会政策分析司。LINK 本身是把由 40 多个国家机构和该司管理的 79 个国家或区域的贸易和金融关系模式联结起来的一种全球模式。这些模式假定现行的或截至 4 月 15 日官方宣布的宏观经济政策为有效。主要的联结因素是商品贸易和价格，以及主要货币国家的利率和汇率。解这一模式的方法是一种相互作用的过程，因此主要汇率、利率以及贸易流量和价格变动的完整矩阵都是内定的。国际原油价格是个重要例外，它是采用石油部门的一种卫星模式得出的；在这种情况下，预计 1995 年石油输出国组织（欧佩克）一揽子七种原油的平均价格将上涨 7% 以上，1996 年上涨约 6.5%。假定 1996 年石油价格实际将保持不变。

国家分类

本《概览》中的国家分类把世界分为三大类：发达市场经济国家、经济处于转型期

的国家和发展中国家，本《概览》卷首的解释性说明中已对此加以界定。鉴于地缘政治方面发生的重大变化，目前正在对这些类别进行审查。

为了进行分析，发达市场经济国家这一类别（23个国家）又被进一步分为下列重叠的几类：主要工业国家，由发达市场经济国家类别中国内生产总值最高的七个国家组成，即加拿大、法国、德国、意大利、日本、大不列颠及北爱尔兰联合王国和美利坚合众国；西欧；欧洲联盟；及北美洲。数据涉及目前欧洲共同体15个成员国各年的数据。北美洲包括加拿大和美国。

经济处于转型期的国家这一类别又分为三个分组：一组是中欧和东欧，也简称东欧，它包括阿尔巴尼亚、保加利亚、捷克共和国、匈牙利、波兰、罗马尼亚和斯洛伐克；第二组是独立国家联合体，包括阿塞拜疆和格鲁吉亚；第三组是各波罗的海共和国（爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛）。在有些情况下，列出前苏联直至1991年的数据和苏联的继承国从1992年以来的总计数据以便于对这一时期的趋势进行分析。一旦获得足够的时间数列，各苏联继承国的数据也将列入附件。

发展中国家主要根据其地理位置按区域分类（见解释性说明）为了进行分析，还区分了资本盈余国和资本输入国（关于国家构成，见解释性说明）。资本盈余国是一组一度成为世界金融资本的主要供应国的石油输出国，它们对石油收入的严重依赖证明把它们作为单独一个分析类别是有充分理由的，尽管它们中多数已成为金融资本实际上的净进口国。所有其他的发展中国家都列入了发展中的资本进口国类别。后者又进一步分为能源出口国和能源进口国。一国若符合以下两项标准即被界定为能源出口国：(a) 其主要能源产量（包括煤、褐煤、原油、天然气、水力发电和核电）至少超过其消费量的20%，(b) 其能源出口额至少等于其出口总额的20%（缅甸、也门和扎伊尔符合这两项标准，但由于它们是最不发达国家，因而未列入这个类别）。

发展中能源进口国又被进一步划分——或属于四个制成品出口者类别，即被认为是第一代成功的制成品出口者的四个亚洲经济体（香港、大韩民国、新加坡和中国台湾省），或属于其他国家类别。

最后，有时还采用另外两个分析类别。一个是撒哈拉以南非洲，它由撒哈拉沙漠以南的所有非洲国家组成，尼日利亚和南非除外。在这一类别中，目的是着重对非洲较小的国家进行分析，而后两个国家的数据将压倒和歪曲较小国家的数据（例如国内

生产总值、人口等)。第二个类别包括15个负债沉重的国家，这些国家是1980年代解决发展中国家欠商业银行过高水平的债务危机的国际政策的一个主焦点（见该类成员名单的解释性说明)。

数据质量

日益需要公营与私营部门提供在目前迅速国际化和信息扩散的环境中能用于经济社会分析、评论和决策的及时可靠的统计数据。当对结构调整进行监测，讨论福利、环境政策和贫困问题或对新兴市场和经济体进行评估时，在时间和空间上前后一致和可比较的统计资料是至关重要的。此外，这些问题及其他现存问题的多面性，像资本和人口的高度流动，以及经济区域化，要求对国家和国际数据采取一种综合的有选择的办法。

在制订数据定义和编制方式的国际准则方面，最近出版的《订正国民核算体系》[1] 和货币基金组织新编第五版《国际收支手册》(手册)[2] 着重论述了过去二十年间构成的统计数据基础的经济和社会情况的变化，并且是朝努力将这些变化纳入一个综合协调的统计制度方面迈出的重大步骤。《1993年国民核算体系》努力将在宏观和微观方面相互关联的概念、定义和类别以及《手册》中的概念与《订正国民核算体系》的那些概念、定义和类别并与货币基金组织有关货币和银行以及政府金融统计的方法尽可能紧密地协调起来。此外，通过一个与国民核算体系的中心构架半结合的卫星帐户系统，有可能在国民核算数据和诸如环境、卫生保健、社会保障和旅游等经济与社会统计的其他特定领域之间建立联系。专家未能就界定正规与非正规活动、消费者与生产者补贴、教育以及人力资本其他方面的一组标准取得一致，这表明目前在对所有发生的情况和变化进行捕捉和量化方面存在着方法和材料的限制。然而，

---

[1] 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部、欧洲共同体委员会、货币基金组织、经合发组织、联合国和世界银行《1993年国民核算体系》(联合国出版物，出售品编号：E.94.XVII.4)。

[2] 货币基金组织的《国际收支手册》第五版，(哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织，1993年)。

《1993 年国民核算体系》和货币基金组织的《手册》将为希望增订、审查或改进其统计报告的国家起指导作用。

当各国政府开始根据这些标准报告它们的数据时，这些数据将被列入本附件的统计资料。不过就眼下而言，读者应了解本《概览》和其他国际出版物不得不采用的某些国家和国际统计资料的深刻缺陷。报告国之间在覆盖范围、定义和数据收集方法方面的不一致有时妨碍了对国际机构发表的数据作易懂的解释。

一个长期存在的问题是数据的参差不齐、迟报或不报。虽然在某些情况下调整和估计是可能和可行的，但在一个经济和社会指标被紧密追踪并广泛利用的时代，不仅需要每年作出及时报告，而且在可实施的情况下需要每季度作出报告。这方面值得指出的是，一些发展中国家和转型经济国家在及时定期发布年度和季度数据方面取得了相当大的进步。另一方面，这一些经济处于转型期或处于冲突或战争的国家和地区而言，出现了重大空白。

一种广泛的不准确的资料来源是采用过时的基准调查和人口普查或不再适用的有关行为和条件的各种旧模式和假定。另一方面，当统计局以一种零星的方式寻求使用新的数据来源、更新的调查方法和投入产出表来改进它们的估计数时，这些数列可出现经常的中断。特别是国民收入估计数要作大约 10%至 30%的重大修订，[3]

国民核算和有关指标只记录通过货币交换进行的市场交易。诸如易货贸易、家庭生产以及粮食生产和非正规部门等非正规市场活动并不总是加以记录。一般说来，除了最后一个类别之外，所有这些类别在低收入国家的全部活动中都占有较大份额，导致对高达国家产出 40%的生产估计不足。由于各国间估计不足的程度是不成系统的，因此产出比较可能得出不一致的结果。此外，由于一个时期以来通过日益加强的货币化，非市场部门被吸引到生产的主流中去，产出增长的程度会被这种转变的程度所夸大（见下文说明这里指出的这类困难的“数据说明和常规”）。

可以毫不夸张地说，当某个时候或经过一段时期之后试图对各国或国家类别之

---

[3] Wilfred Beckerman 的“国民收入”，载于《新帕尔格雷夫：经济世界》，John Eatwell、Murray Milgate 和 Peter Newman 编，（纽约（麦克米伦出版社，1991 年），第 486 页）。

间进行国际比较时，国家一级的缺陷成为分析的主要障碍。各国数据的缺少、不可靠或不符，需要国际组织在很大程度上作出估计和加以替代以保持一个时期以来累计数据的国家构成的前后一致。此外，由于缺少对许多发展中国家和转型经济国家可靠的国内生产总值估计数，需要分析家在编制国家综合指标时借助十分约略的估计数，因为国内生产总值权数是许多数列的基础。

除国内生产总值之外，通常列举的诸如失业、消费品价格上升情况，以及进出口额等其他类型的统计资料也受到大量困难的制约。由于各国所用定义的差别，对国家间失业情况的比较必须谨慎。特别是由于这个原因，表 A.6 采用了标准化失业率定义，在有些情况下，这一定义与某些国家使用的定义大相径庭。

消费品价格指数是各国政府收集的最老的经济数据系列之一，即使在拥有最先进的统计系统的国家，对消费品价格指数仍有许多争议，这特别是因为商品质量和消费行为产生了变化，由于不常进行消费者消费调查和对抽样商品篮子进行修订而往往捕捉不到这些变化。

对上述许多问题没有明确的解决办法，即使有的话，由于分配用于改进统计系统和报告的资源不足也会使统计方面的缺陷长期保持下去。有鉴于此，可取的做法是把本《概览》所载的经济和社会指标，特别是总计一栏的指标作为近似值和估计数看待。

数据说明和常规

总计数据不是各国数据的总和，就是其加权平均数。除非另有说明，否则增长率的多年平均数用复合变动年率表示。所遵循的惯例是确定复合增长年率的变动时期并略去基准年；例如，1980 年代可变更的 10 年平均增长率被认为是 1981－1990 年的年平均增长率。逐年增长率用年百分比变化表示。

由于不断更新以及各国数据可获量的变化，本统计附件中所列历史数据可能与以前版本中的数据不同。

产出

每一类国家产出的增长是根据按 1988 年价格和汇率计算的各国国内生产总值之和计算出来。这就是说，各国国内生产总值的货币数据被折合成 1988 年美元（在

有些情况下作出调整)[4]。并使用每个国家“实际”国内生产总值的变动在时间上作前后展期。人们认为这种方法可提供一组以1988年为中心，约15年期的合理的累计数据。换言之，基准年不时被移动以反映一个长的时期以来变化了的生产和开支构成。

发达市场经济国家

以前的《概览》，其中包括《1992年世界经济概览》[5]。为了尽可能表明当时的情况，或公布了国内生产总值数据，或公布国民生产总值数据（视哪套数据先发表而定），作为发达市场经济国家经济活动的指标。然而，由于国内生产总值数据可获量增加，因此从《1993年世界经济概览》[6]起，《概览》在报告各国的累积总产出时，转而使用国内生产总值。

从1991年开始，德国的累积经济增长数据包括了前德意志民主共和国的数据。由于德国统一后国内生产总值水平的现有官方数据为1991年数据，因此能够从官方数据中计算出增长率的第一年是1992年。表A.2中显示的1991年增长率是德国两个部分官方和估计的国内生产总值的加权平均数，权数依据的是德国联邦统计局公布的1991年国内生产总值水平。

经济处于转型期的国家

从《1992年世界经济概览》起，在计算经济处于转型期的国家累积总产值时，不再使用物质产品净额作为数据来源，而是转用国内生产总值。对于以当地货币值公布的国民生产总值数据，特别是前苏联的这种数据进行了一些调整，以求得实际和名义上有分析用途的时间数列。在许多情况下，既没有关于1980年代的充分可靠的国民核算数据，也没有有意义的汇率，1990年代这种情况也发生过几次。因此只得根据

---

[4] 当个别汇率似乎超出“现实”的界限时，则用备选的汇率取代。可能采用有关年份汇率的平均数，或一个比较正常年度的汇率可能根据自汇率被认为是“正确”的时期以来的有关通货膨胀率加以调整。

[5] 联合国出版物，出售品编号：E.92.II.C.1和更正。

[6] 联合国出版物，出售品编号：E.93.II.C.1。

残缺不全的数据估计出一组权数（并构造出一系列关于苏联1981至1990年在不变价格条件下的概约国内生产总值增长率）。

最近获得了一些新的数据，需要对加权方案的估计数加以增订。这些数据与1990年直接有关，但由于《1995年世界经济和社会概览》保留1988年作为基准年，因此新的数据被用来修订1988年权数。在先前的做法中，由于没有1988年关于转型经济国家的有经济意义的市场汇率，因此努力对1980年经济互助委员会各成员国之间的购买力平价作出推断研究。然而，1994年欧洲比较方案公布了一组以购买力平价计算的1990年国内生产总值估计数（见下文），这些估计数是根据一份同样性质的关于经合组织所有成员国的研究报告得出的。[7] 此外，1993年发表了一套订正的"佩恩世界统计表汇编"，该表载有关于1985年还未参加国际比较方案做法的国家以1985年购买力平价计算的国内生产总值估计数，关于各国1980年代各年以购买力平价计算的国内生产总值增长率的新估计数也已获得。[8]

通过使用经合发组织的研究报告，获得以"国际美元"表示的1990年人均国内生产总值数字并与1990年人口估计数相乘，得出1990年捷克斯洛伐克、匈牙利、波兰、罗马尼亚和苏联的国内生产总值估计数。采用《世界经济和社会概览》中关于1989和1990年实际国内生产总值增长的估计数往回推断1988年的国内生产总值水平，然后使用订正的佩恩世界统计表汇编（尽管是以1985年作为基准年）减缩出1988年的价格。由于保加利亚和德意志民主共和国还未参加任何国际比较方案做法，它们1988基准年国内生产总值权数是采用一种变通的办法（通过与1988年匈牙利国内生产总值估计数的比率）估计出来的。

除了对数据的总体可靠性、一致性和可比较性的一般说明外——这些数据已由对该区域国家的几个数列所作的重要订正所证实，国家统计捕捉不到的经济活动范

---

[7] 见《1990年欧洲国内生产总值的国际比较》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.E.23）和经合发组织的《购买力平价与实际开支》第一卷，（巴黎，经合发组织，1992年）。

[8] 这些是由美利坚合众国，马萨诸塞州，坎布里奇哈佛大学国家经济研究局作为数据磁盘分发的。

围已成为特别尖锐的问题。新的生产、交易和实体方式的激增使得先前的统计体系和方法框架变得陈旧过时。改革正在进行，但还缺乏经验。一个新旧共存产生不利结果的例子是俄罗斯联邦国家统计委员会报告的关于国内生产总值增长和工业生产的数据与诸如零售额增长、储蓄和实际可支配收入以及向非独立国家联合体成员国出口的增加等其他数据——其中一些也是国家统计委员会发布的——之间的不一致，前者对俄罗斯经济描绘出一幅十分暗淡的图景，而后者表明经济活动已经恢复增长。这种差异在于国家统计委员会的主要数据来源是工业部门，特别是大型和/或国有企业。因此对正在进行重大调整和紧缩的部门涉及得比较多，而对新的市场活动则严重报道不足，导致对决策者和分析家们产生误导的统计失真。

在分析表中公布有选择的统计资料和没有标准化数据表的叙述这样一种趋势以及为数相当多的独立获取数据和研究资料的人——本身是官方统计质量差的一个结果——只能加重混乱。因此，需要比以往更多地重申，所提供的统计资料，特别是关于许多苏联继承国以及其他经济处于转型期的国家的统计资料必须作为暂时的估计数看待，这些资料可能需要作大量订正。[9]

发展中国家

从《1993年世界经济概览》起，关于发展中国家产出增长的估计数是根据93个国家的数据计算出来的，这93个国家约占所有发展中国家总人口的99%。以1988年本国货币表示的国内生产总值换算成以美元表示的数字。若以官方汇率换算的结果不切合实际，则作了一些调整。

必须牢记，发展中国家的产出估计数和其他统计数据的精确程度与其统计系统发展的阶段密切相关。随着统计系统的改进，可望对数据加以订正。例如，土耳其最近采用作为当前调查的结果的新数据重新计算了其回溯到1968年的国民生产总

---

[9] 见《1993年世界经济概览》(联合国出版物，出售品编号：E.93.II.C.1)，方框二.2，题为“前苏联各新国家的经济数据”。

值，并收入了一些先前的年度国民核算不能列入的项目和经济分部门。[19] 特别是在非洲，不同国家和国际来源提供的该地区许多国家的经济总计数值有很大差别。处于内乱和内战之中的亚洲和欧洲及非洲国家的数据，只能视为表示大概数量的数据。此外，在经历高通货膨胀率和不平衡汇率的国家，大量歪曲可侵入到国民核算数据中去。例如，由于这个原因，阿根廷最近修订了其1980年代的国内生产总值，修订幅度约达30%。

国际贸易

关于贸易方向和结构的附件表A.15—A.18，其数据主要来源于联合国贸易数据系统和对外贸易统计数据库。贸发会议对这套数据作了调整和估计，它也参加编制了这些表格。

表A.19中所列贸易数值的主要根据是用年平均汇率换算成美元的商品贸易海关数据，就象在货币基金组织出版物《国际金融统计》中那样。这些数据在某些情况下得到国际收支状况表中数据的补充。就经济处于转型期的国家而言，截至1990年几年的美元贸易值的估计数来源于欧洲经济委员会（欧洲经委会）进行的研究。最近几年的数据还包括各区域委员会和联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部的估计数。

发达市场经济国家和经济处于转型期国家的贸易额增长数字，是从欧洲经委会、货币基金组织和经济及社会资料和政策分析部收集的各国数据中累计而来。表A.20中的内含单位价值指数是以贸易额和贸易量计算方法计算出来的。贸易条件的定义是出口与进口单位价格的比率。

到1993年1月1日，过去在欧洲联盟（欧盟）成员国边境收取和检验国内进出口报关单的海关由于单一市场的实行而被取消的。欧盟内部贸易新的数据收集系统叫做内部统计，现已开始实施。内部统计依靠的是从企业直接收集来的资料，为了对统计数据进行质量控制，它是与欧盟内部贸易有关的增值税申报系统联系在一起的。

---

[19] 土耳其共和国总理府国家统计所，《国民总产值：概念、方法和资料来源》，（安卡拉，国家统计所，1994年），第3至4页。

然而，由于方法的改变而中断了。

有两个因素使经济处于转型期国家的贸易额和贸易量只能是暂时的数字：第一，从按可转让卢布计算的人为价格的区域内贸易转为按可兑换货币计算的世界市场价格的贸易，这主要发生在1991年；第二，该区域的数据收集系统不足，这就大大影响了对单位价格变动计算的可靠性。

发展中国家中各类别国家的单位出口价值，是根据对外贸易统计数据库的数据，从国际贸易标准分类三位数和四位数的商品类别的出口价格加权平均数中估算出来的（这些权数反映了每种商品或每个商品类别在该区域出口总额中所占的份额）。发展中国家中各类别国家的单位进口价值，是根据供应国各类别出口单位价值的加权平均数估算出来的（权数反映了每一类供应国在区域进口价值中所占的份额）。

国际金融

本《概览》除列有关于经常项目收支、外债和具体资金流量的表格之外，还编入了关于发达国家和发展中国家资金转移净额的标准化表格。计算转移净额的两种方法依据的是《1986年世界经济概览》[11]　中阐述的概念派生出的两个定义。

一个定义涉及按支出计算的转移净额，这大体上与国民核算体系有关。这种净转移数量涉及与劳动力收入（主要是工人的汇款）有关的货物、劳务和转移方面贸易差额内含的金融因素。从数学上讲，如果X代表货物、劳务和劳动力收入及转移的出口，而M代表相应的进口变量，那么，按支出计算的转移净额就被界定为－（X－M）。转移净额是正数意味着经济中国内生产和进口的支出总额超过了国内生产的产出值（包括劳动力国外收入净额）。

第二个概念是按资金计算的转移净额，它的定义是资本净流量减去利息和股息的支付净额。资本的定义是包括官方赠款、私人赠款（工人汇款除外）、直接投资[12]

---

[11] 联合国出版物，出售品编号：E.86.II.C.1，附件三。

[12] 对直接投资的界定是按照实际付款进行的，以便与许多发展中国家在报告这些数据时的做法相一致；这就是说，直接投资不包括再投资的收益（而且投资收入也不包括源于资金净转移的再投资收益）。

和所有信贷流量，其中包括使用货币基金组织的资金。这一方法体现了对国际收支的一种——但不是唯一的一种——标准处理方法。它包括把经常项目界定为货物、所有劳务和私人转移的国际收支，还把来自货币基金组织的借款作为信贷流量处理，而有些其他处理方法则将此类借款视为储备变动的一部分。

转移净额的两个概念之间的联系是储备的变动净额，即按资金计算的转移净额减去储备的增长净额等于按支出计算的转移净额。按支出计算的转移净额概念实际上没有区分储备变动和其他资本流量，将其全部综合在一起，构成了为转移净额融资的手段。按资金计算的转移净额概念实际上将注意力集中于有关国家的中央银行以外的所有其他行为者的资金流量的构成。

国内生产总值的备选总计方法

1993 年 5 月，货币基金组织的工作人员采用了一种不同的计算区域和全球国内生产总值的方法。自那时起，货币基金组织的《世界经济展望》公布的累积总产出增长率是采用从按购买力平价计量的每个国家的国内生产总值导出该国的加权办法计算出来的，而不是像《世界经济和社会概览》和其他一些国际报告那样，采用从各国数据的汇率换算导出的加权办法。经合发组织继货币基金组织之后在其 1993 年 12 月的《经合发组织经济展望》中采用了这一备选方法。和联合国一样，世界银行还未转而采用这一新方法。采用哪种方法问题看来仍有争议。

采用购买力平价权数的动因是认为，当对两个国家的生产进行累计时，应采用一组共同的价格对两国相同的物品进行估价。然而实际上，当国内价格按市场汇率被折算成，比如说，美元的话，两国同一货物的美元价格往往差别很大。因此购买力平价的对策是用一组单一的价格对不同国家的生产总值（实际上是开支）进行重新估价。这些价格的使用可解释为是对这样一个问题的回答，即一个人要在某一特定年份，某一特定国家以“标准”价格购买国内总产值的话，这将如何与在同年以同样价格购买美国的全部国内总产值相比（美国是标准比较国）？

在使用这类购买力平价估计数计算各国用作国内生产总值增长的加权平均数权数的相对大小方面的一个重要问题是，最近完成的一组关于 1985 年的购买力平价价

格只涉及64个国家一组。[13] 这是一个大的国家数目，但远不到世界国家总数的一半，并且这一做法没有涉及任何拉丁美洲国家（虽然为七个讲英语的加勒比岛屿作出了估计数）、中国、中国台湾省或除匈牙利和波兰之外的任何转型经济国家。虽然国际比较方案——其活动由联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部统计司加以协调——将计算出关于新基准年（1993年）涉及较大一组国家的估计数，但至今未获得这些数字。

尽管如此，注意到了以下两方面的某些规律性，一是当以市场价格衡量时，国内生产总值与其主要开支构成之间的规律性，二是当以采用国际比较方案得出的"国际"价格衡量时，国内生产总值与其构成之间的规律性。在此基础上（并使用其他关于消费品价格的部分数据）设计出一种粗略估计还未参加国际比较方案国家的国内生产总值的购买力平价水平及主要开支构成的方法，这些结果在统计学家中被称为"佩恩世界统计表汇编"。[14]

在执行这一做法方面的一个严重困难是没有一组标准的用于累计目的的以购买力平价为基础的权数。经合发组织用于累计所使用的权数是经合发组织1990年一份涉及24个成员国的基准研究报告推断到1991年的结果——1991年是经合发组织《展望》中的基准年。因此这些计算没有采用发展中国家的价格，土耳其除外，也没有采用任何经济处于转型期国家的价格。[15] 然而，至少所涉及的所有国家都是全面

---

[13] 见《1985年实际国内生产总值和购买力的世界比较：国际比较方案的第五阶段》，F丛书，64号，（联合国出版物，出售品编号：E.94.XVII.7）。

[14] 见Robert Summer和Alan Heston写的"佩恩世界统计表汇编(5型)：1950—1988年扩大的一组国际比较"，《经济学季刊》第106卷，第2期（五月），第327至368页。

[15] 负责欧洲的国际比较方案小组已算出一组1990年涉及25个国家的基准估计数。当他们将国际比较方案的覆盖范围扩大到另外5个欧洲国家时，其中两个国家——捷克和斯洛伐克联邦共和国和苏联——已不复存在；由于同样原因，研究报告中的另一个国家——1990年的南斯拉夫也不复存在（见《1990年欧洲国内生产总值的国际比较》（联合国出版物，出售品编号：E.94.II.E.23））。

实施国际比较方案型做法的参与国。

就货币基金组织的《展望》来说，有一组全球范围的国家权数是绝对必要的。为此，1985 年国际比较方案数据一经获得即被采用，并用佩恩世界统计表汇编，加上货币基金组织和世界银行工作人员对非国际比较方案国家所作的估计数加以补充，这些估计全部推断到作为货币基金组织基准年的 1990 年。[1] 此外，货币基金组织指出，它使用了美国人口调查局编写的一份未公布的研究报告作为它对中国估计的资料来源。因此，货币基金组织权数似乎兼有详细的国家分析（国际比较方案国家），系统的推断（一般对非国际比较方案国家）以及专家对货币基金组织工作人员明显发现一般方法不足以解决问题的情况所作的判断。

总而言之，不论对各国国内生产总值数据加权的购买力平价办法还是汇率办法都不能以一种纯理论或完全一致的方式适用。对于一个真正全球范围的国际比较方案来说，数据需求是巨大的，尽管每一轮国际比较方案的覆盖范围都有所扩大，并且 1993 年的数据可能比到目前为止所获得的数据有重大进步。从世界银行和经济及社会资料和政策分析部统计司通过采用一种"减少资料办法"对为数众多的非国际比较方案国家的购买力平价进行估算方面所进行的努力，可望在购买力平价数据方面会有进一步的改进。在今后几年里，把减少的和全面的调查结果相结合，将产生对世界多数国家的国际比较方案型购买力平价估计数。

同样，由于以汇率为基础的加权制度是假定外汇市场和国内经济是处在竞争和自由的条件下，因此其应用受到许多国家的外汇管制和市场价格严重扭曲的限制。另一方面，全球的自由化趋势和在还不能进行充分兑换的地方实现充分兑换的目标使得有可能在一个时期里更加始终如一地实施汇率办法。即使如此，这些方法在概念上是不同的，因此对世界产出增长衡量的尺度也不同。

它实际产生多大差别？

当使用汇率权数和购买力平价权数计算累积增长率时存在着系统的差别。从图

---

[1] 见货币基金组织的《世界经济展望》，（哥伦比亚特区华盛顿，货币基金组织，1993 年 5 月）。

A.1 可看出这一差别。该图的两个全球样本均采用同一国家的国内生产总值估计数和同一国家覆盖范围；因此，这两条线只是在用以构成全球平均数的权数上是不同的。

图 A.1 中全球增长估计数方面的差别是容易解释的：占发展中国家国内生产总值的较大份额的亚洲发展中经济体正在比世界其他国家更迅速地增长。它们在购买力平价下的权数高于在汇率办法下的权数。主要原因是低收入国家与较高收入国家相比，不能进行交易的商品和服务的实际价格比可进行贸易的商品价格相对要低，这主要由于较穷国家的实际工资率较低。因此，当按一组共同的价格对产出进行重新估价时，那些定价低的不能进行交易的商品和服务的价格被大大抬高。而且由于参与价格平均办法的国家的国内生产总值的相对大小，产生的一组价格在较大经济国家比较小经济国家更接近实际价格。[17]

因此，以购买力平价加权做法计算的值取决于分给大的，迅速增长但又是低收入国家（特别是中国）的权数的可信性。计算构成购买力平价权数基础的所有价格需要作出无数的估计、判断和折中；但专家能被训练得用这类材料工作。困难的是

> "对彼此没有什么共同之处的经济形势进行直接的数量比较具有内在的困难，这不仅是从找不到足够的共同数据作为进行有意义比较的基础这个角度来说的，而且是从概念和理论的观点来说的。实际上，试图进行这种比较不再有益的时候可能是有的，尽管某些分析家和决策人可能仍坚持试图进行这种比较"[18]

然而，在使用按购买力平价计算的权数计算世界产出增长时存在着另一个问题。总计的含义是不清楚的。当按传统方法计算世界经济增长时，实施可能困难，但

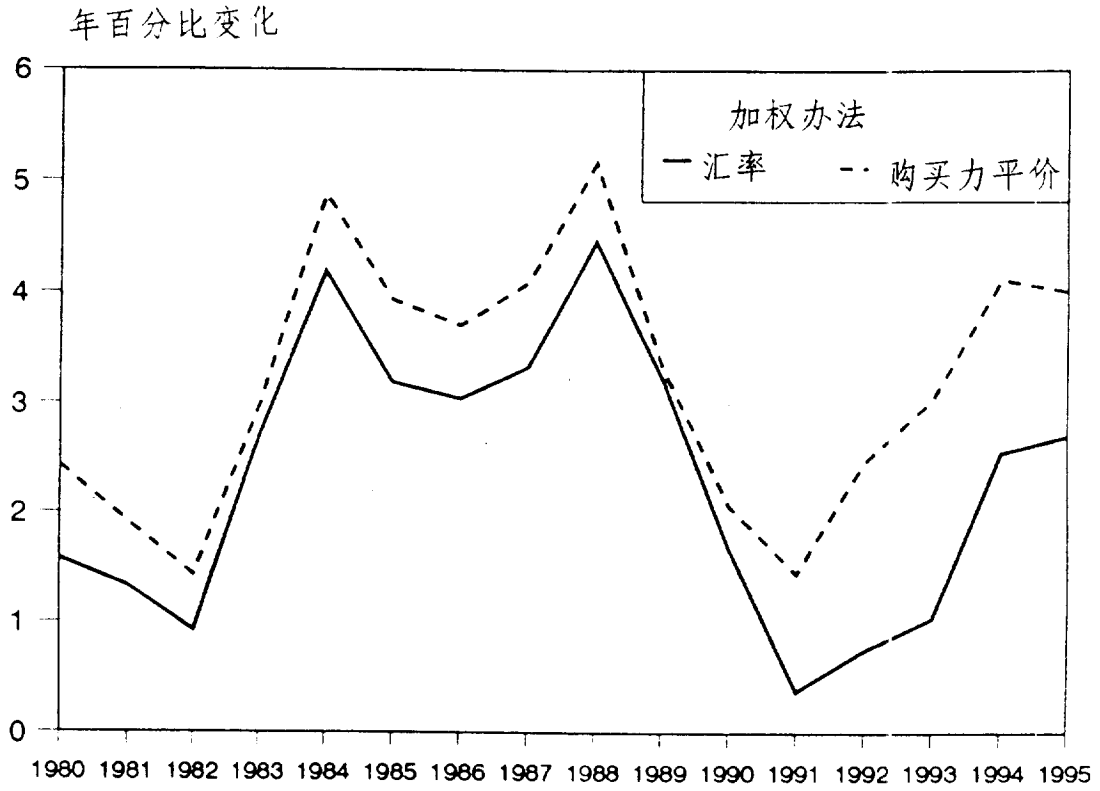
---

[17] 一项研究发现，如果低收入国家和高收入国家有相同的权数，以购买力平价换算的人均国内生产总值对于最穷国家将降低 9—13%（Irving G. Kravis 合写的"国际比较项目的三个方面"，《世界银行研究观察家》，第 1 卷，第 1 期，（1986 年 1 月第 21 页）。

[18] 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，欧洲共同体委员会、货币基金组织、经合发组织，联合国和世界银行《1993 年国民核算体系》（联合国出版物，出售品编号：E.94.XVII.4），第 16、85 段。

意思是明确的：它需要一个时期以来赖斯伯利斯数量指数的变化。该指数可表示为以基准年的价格计算的世界产出总值，或同样可表示为，当权数是该基准年世界产出值的份额时，世界产出构成增长的加权平均数。这里所讨论的构成是每个国家的国内生产总值，但它们同样可以是各生产部门（农业、矿业等）的全球产出或具有某些调整因素的收入。如果计量正确，所有不同分解的加权平均数将产生相同的世界产出增长率。此外，如果每年按名义上的条件计算世界产出的话，赖斯伯利斯指数可用来得出内含世界产出减缩指数。该含义是国家一级内含国内生产总值减缩指数的直接扩展。

图 A.1. 1980－1995 年世界总产值的增长



资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

赖斯伯利斯指数并非是一个"理想"的指数，但它是经过周密思考得出的指数，

其特性是众所周知的。但是按购买力平价权数计算的实际世界总产值的增长是什么意思呢？它看起来像是赖斯伯利斯数量指数的变化。然而，按基准年价格估价的支出并不给出实际支出，而是如果价格是购买力平价水平，并防止人们和公司根据新的价格调整他们的活动的话应该是的支出。在这方面，《佩恩世界统计表汇编》的作者所作的关于如何使用他们的购买力平价估计数来分析实际支出的说明是适当的："毕竟，一国的居民面对的是他们自己的价格，而不是国际价格。"[19]

[19] Summers 和 Heston，前引书，第 360 页。

一览表

一、全球产出和宏观经济指标

页次

A.1. 1975—1994 年世界人口、产出和人均国内生产总值 …… 407

A.2. 1985—1995 年发达市场经济国家的实际国内生产总值增长率 …… 408

A.3. 1985—1995 年经济处于转型期国家的实际国内生产总值增长率 …… 409

A.4. 1985—1995 年发展中国家按国家类别分列的实际国内生产总值增长率 …… 410

A.5. 1980—1993 年发达市场经济国家的投资、储蓄和转移净额 …… 411

A.6. 1985—1995 年发达市场经济国家的失业率 …… 412

A.7. 1985—1995 年发达市场经济国家的消费品价格膨胀 …… 413

A.8. 1984—1994 年主要发达市场经济国家的金融指标 …… 414

A.9. 1984—1994 年主要发达市场经济国家的有效汇率 …… 415

A.10. 1984—1994 年经济处于转型期国家的产出和需求指标 …… 416

A.11. 1980—1993 年发展中国家的投资、储蓄和转移净额 …… 417

A.12. 1980—1992 年发展中国家的货物和服务贸易结构 …… 418

A.13. 1985—1995 年发展中国家的通货膨胀 …… 419

A.14. 1984—1994 年某些发展中国家或地区的有效汇率 …… 420

二、国际贸易

A.15. 贸易方向：1980—1992 年的出口 …… 421

A.16. 贸易方向：1980—1992 年的进口（离岸价格） …… 422

A.17. 世界贸易商品结构：1980—1992 年的出口 …… 423

A.18. 世界贸易商品结构：1980—1992 年的进口 …… 424

A.19. 世界贸易：1985—1995 年按主要国家类别分列的出口和进口价格和数量的变化 …… 425

A.20. 世界贸易：1985—1995年按主要国家类别分列的出口和进口价格和贸易条件的变化 …… 427

A.21. 1984—1994年发展中国家出口的非燃料初级商品的价格指数 …… 429

三、国际金融和金融市场

A.22. 1984—1994年按国家类别分列的经常项目世界收支状况 …… 430

A.23. 经常项目交易：1984—1994年发达市场经济国家的状况 …… 431

A.24. 经常项目交易：1984—1994年经济处于转型期国家的状况 …… 433

A.25. 经常项目交易：1984—1994年发展中国家的状况 …… 435

A.26. 1984—1994年工业化国家的资金转移净额 …… 437

A.27. 1984—1994年发展中资本输入国的资金转移净额 …… 439

A.28. 1984—1994年发展中资本输入国的官方储备和足敷经常支出的能力 …… 442

A.29. 1984—1994年按贷款分列的国际货币基金组织向发展中国家的放款净额 …… 443

A.30. 1984—1994年按贷款分列的国际货币基金组织向经济处于转型期国家的放款净额 …… 444

A.31. 1984—1994年在国际信贷市场筹集的资金 …… 445

A.32. 1982—1993年按类型分列的主要来源的官方发展援助净额 …… 446

A.33. 1982—1993年主要来源的官方发展援助区域分配情况 …… 447

A.34. 1984—1994年多边发展机构承付的资金 …… 448

A.35. 1984—1994年经济处于转型期国家的外债和债务指标 …… 449

A.36. 1984—1994年发展中资本输入国的外债 …… 451

A.37. 1984—1994年发展中资本输入国的债务指标和偿债支出 …… 454

A.38. 1984—1994年与官方债权人之间进行的债务结构调整 …… 456

A.39. 1983—1995年所有发展中国家与商业银行缔结的债务结构调整协定 …… 457

四、国际石油市场

A.40. 1986－1995年世界石油需求量…… 458
A.41. 1970－1994年世界原油产量…… 459
A.42. 1994年欧佩克原油产量…… 460
A.43. 1970－1994年欧佩克成员国石油出口值…… 461

一、全球产出和宏观经济指标

表 A.1. 1975—1994 年世界人口、产出和人均国内生产总值

	人口（百万）		人口增长率（年百分比变化）		国内生产总值（10 亿 1988 年美元）		人均国内生产总值（1988 年美元）		实际人均国内生产总值的增长（年度百分比变化）	
	1984	1994	1975-1984	1985-1994	1984	1994	1984	994	1975-1984	1985-1994
发达市场经济国家	769	818	0.6	0.6	12 283	15 893	15 973	19 429	2.1	2.0
其中：										
美国	236	261	1.0	1.0	4 308	5 549	18 256	21 262	1.5	1.5
欧洲联盟[a]	358	370	0.3	0.3	4 625	5 804	12 916	15 686	3.1	2.0
日本	120	125	0.9	0.4	2 434	3 367	20 280	26 935	2.8	2.9
经济处于转型期国家	371	391	0.8	0.5	1 961	1 348	5 286	3 448	..	-4.2
东欧	97	99	0.7	0.2	605	460	6 236	4 643	..	-2.9
前苏联	274	292	0.8	0.6	1 356	888	4 949	3 042	..	-4.7
发展中国家[b]	3 615	4 411	2.1	2.0	2 777	4 144	768	939	1.7	2.0
按区域分列										
拉丁美洲	390	474	2.3	2.0	771	984	1 975	2 079	0.7	0.5
非洲	533	708	2.8	2.9	365	437	685	618	0.3	-1.0
西亚	109	152	3.7	3.4	465	489	4 261	3 215	-2.3	-2.8
南亚和东亚	1 455	1 784	2.2	2.1	761	1 369	523	767	3.7	3.9
中国[c]	1 055	1 209	1.5	1.4	289	736	274	609	6.2	8.3
地中海	72	85	1.8	1.6	126	128	1 751	1 516	1.9	-1.4
按分析时所用类别分列										
资本盈余国	81	113	4.1	3.4	417	406	5 155	3 606	-3.0	-3.5
资本输入国	3 534	4 299	2.1	2.0	2 361	3 737	669	870	2.4	2.7
四个制成品出口者	67	75	1.7	1.1	253	527	3 771	7 054	6.3	6.5
其他	3 467	4 224	2.1	2.0	2 108	3 210	609	760	2.0	2.3
备忘项										
撒哈拉以南非洲	319	430	2.9	3.0	105	118	361	275	-1.0	-1.7
十五个负债沉重国家	517	638	2.4	2.1	870	1 084	1 591	1 699	0.6	0.1

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

[a] 从 1991 年开始，前德意志民主共和国包括在德国之内，因而也包括在欧洲联盟之内。

[b] 涉及 93 个国家，这些国家的人口占所有发展中国家人口的 99%。

[c] 为物质产品净额，一直到 1988 年为止。

表 A.2. 1985—1995 年发达市场经济国家的实际国内生产总值增长率

（年百分比变化[a]）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]	1995[c]
所有发达市场经济国家	3.4	2.8	3.3	4.5	3.3	2.5	◆0.8	1.5	1.0	2.9	2 3/4
主要工业化国家	3.4	2.9	3.3	4.6	3.3	2.5	◆0.9	1.6	1.1	2.9	2 3/4
加拿大	4.8	3.3	4.3	4.9	2.5	-0.2	-2.2	1.0	2.2	4.5	4
法国	1.9	2.5	2.3	4.5	4.3	2.5	0.8	1.2	-1.5	2.6	3 1/4
德国	1.9	2.2	1.4	3.7	3.3	4.7	◆1.2	2.1	-1.1	2.9	3
意大利	2.6	2.9	3.1	4.1	2.9	2.1	1.3	0.9	-0.7	2.2	3
日本	5.0	2.6	4.1	6.2	4.7	4.8	4.3	1.1	-0.2	0.6	1 1/2
联合王国	3.8	4.3	4.8	5.0	2.2	0.4	-2.0	-0.5	2.1	3.9	3 1/4
美国	3.2	2.9	3.1	3.9	2.5	1.2	-0.6	2.3	3.1	4.1	3
其他工业化国家	3.0	2.5	3.3	3.5	3.7	2.6	0.6	0.9	0.1	3.0	3
备忘项											
西欧	2.6	2.8	2.8	4.0	3.4	2.7	◆0.6	1.0	-0.5	2.7	3
欧洲联盟	2.5	2.8	2.9	4.1	3.4	2.7	◆0.6	1.0	-0.5	2.7	3
其他	4.2	3.3	2.0	1.8	2.8	2.1	0.5	0.9	0.2	3.2	3

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

◆表示数列不连续：从 1991 年起，德国包括东部地区。

[a] 各类国家的数据是加权平均数，每年的权数是按 1988 年价格和汇率计算的国内生产总值。

[b] 部分是估计数。

[c] 根据 Project LINK 项目所作的预测。

表 A.3. 1985—1995 年经济处于转型国家的实际国内生产总值增长率

（年百分比变化[a]）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]	1995[c]
经济处于转型期国家[d]	2.0	3.5	2.6	4.5	2.1	-6.2	◆-8.8	-15.5	-8.6	-9.9	-6
东欧[d]	2.6	3.2	2.2	2.7	0.1	-11.3	◆-11.3	-4.7	1.0	3.8	3 3/4
阿尔巴尼亚	1.8	5.6	-0.8	-1.4	9.8	-13.1	-29.4	-6.0	11.0	8.0	5
保加利亚	2.7	4.2	6.1	2.6	-1.4	-9.1	-11.7	-5.7	-2.4	1.4	2
前捷克斯洛伐克	2.2	1.8	0.8	2.6	1.3	-4.7	-14.4	-7.1			
捷克共和国									-0.9	2.7	4
斯洛伐克									-4.1	4.8	3 3/4
匈牙利	-0.3	1.5	3.8	2.7	3.8	-3.5	-11.9	-4.3	-2.3	2.5	3/4
波兰	3.6	4.2	2.0	4.4	0.2	-11.6	-7.6	1.5	3.8	5.0	4 3/4
罗马尼亚	-0.1	2.3	0.8	-0.5	-5.8	-5.6	-12.9	-13.6	1.4	3.4	4
前苏联及继承国	1.7	3.6	2.8	5.3	3.0	-4.0	-8.0	-18.3	-12.0	-16.3	-11 1/2
波罗的海国家								-31.6	-14.4	1.9	2 3/4
爱沙尼亚								-14.8	-7.8	4.0	4 1/4
拉脱维亚								-34.9	-14.9	1.0	2 3/4
立陶宛								-35.0	-17.0	1.5	2 1/4

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部和欧洲经委会。

◆表示数列不连续。

[a] 各类国家总计数是按 1988 年美元计算的国内生产总值加权后的平均数（计算方法见《1992 年世界经济概览》（联合国出版物，出售品编号：E.92.II.C.1 和更正），附件，导言）。

[b] 部分是估计数。

[c] 预测。

[d] 不包括阿尔巴尼亚；包括原德意志民主共和国，直到 1990 年。

表 A.4. 1985－1995 年发展中国家按国家类别分列的实际国内生产总值增长率（年百分比变化）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]
所有发展中国家	3.3	3.8	4.1	4.5	3.5	3.0	3.4	4.9	5.0	5.4	5
按区域分列											
拉丁美洲	3.6	4.2	3.0	0.7	1.0	-0.1	2.9	2.2	3.0	4.1	1 3/4
非洲	3.6	1.5	0.6	2.7	3.0	2.2	1.3	0.8	0.5	2.1	3
西亚	-3.6	-3.1	-0.8	0.0	3.2	1.9	-0.2	5.7	2.2	0.4	1 3/4
南亚和东亚	3.6	6.2	6.9	8.5	6.1	6.4	5.4	5.2	5.5	6.5	7
中国[c]	12.9	8.5	11.1	11.3	4.3	3.9	8.0	13.2	13.4	11.8	10
地中海	2.8	5.5	1.1	0.8	0.4	1.1	-5.6	-1.4	0.1	-2.8	2 3/4
按分析时所用类别分列											
资本盈余国	-4.8	-4.5	-1.8	-1.1	3.6	1.4	-1.4	5.3	1.8	-0.5	1
资本输入国	4.7	5.1	5.0	5.2	3.5	3.3	4.1	4.8	5.3	6.0	5 1/2
能源净出口国	3.5	1.0	1.7	3.5	3.0	5.1	4.6	4.3	2.1	3.2	2 1/4
能源净进口国	5.1	6.4	6.0	5.7	3.6	2.7	3.9	5.0	6.3	6.8	6 1/4
四个制成品出口者	3.8	11.0	11.7	9.6	6.2	6.9	7.7	5.6	6.2	7.6	7 1/2
其他	5.3	5.7	5.0	5.0	3.1	1.9	3.1	4.9	6.3	6.7	6
备忘项											
撒哈拉以南非洲	1.9	2.6	0.6	2.9	1.5	1.2	0.4	0.0	-0.5	2.1	3
十五个负债沉重国家	3.4	4.1	2.4	1.2	1.3	-0.2	2.2	1.4	2.2	4.4	1 3/4

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部。

[a] 初步估计数。

[b] 部分根据 Project LINK 所作的预测。

[c] 为物质产品净额。一直到 1984 年为止；1983－1989 年的数据为政府估计数。

表 A.5. 1980—1993 年发达市场经济国家的投资、储蓄和转移净额
（占国内生产总值的百分比）

		国内投资总值	国内储蓄总额			资金转移净额
			共计	政府储蓄	私人储蓄	
共计[a]	1980	23.4	23.7	0.9	22.7	-0.3
	1985	21.4	21.8	-0.6	22.4	-0.4
	1990	22.0	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
主要工业化国家[a]	1980	23.4	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
其中：						
德国	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
日本	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
美国	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

资料来源：经合发组织的《国民核算》和向统计司/经济及社会资料和政策分析部提供的国家资料。

[a] 为求按年平均汇率计算的总额，将各国数据换算为美元。

表 A.6. 1985－1995 年发达市场经济国家的失业率[a]

（占总劳动力的百分比）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]	1995[c]
所有发达市场经济国家	7.7	7.6	7.2	6.6	6.1	6.0	6.6	7.3	7.7	7.8	7 1/2
主要工业化国家	7.2	7.1	6.7	6.1	5.7	5.6	6.2	6.8	6.9	6.8	6 1/2
加拿大	10.4	9.5	8.8	7.7	7.5	8.1	10.2	11.3	11.2	10.3	9 1/2
法国	10.2	10.4	10.5	10.0	9.4	8.9	9.4	10.4	11.6	12.5	12 1/4
德国	7.2	6.4	6.2	6.2	5.6	4.9	4.2	4.6	6.1	6.9	6 1/4
意大利	9.6	10.5	10.9	11.0	10.9	10.3	9.9	10.5	10.2	11.3	11
日本	2.6	2.8	2.8	2.5	2.3	2.1	2.1	2.2	2.5	2.9	2 3/4
联合王国	11.2	11.2	10.3	8.5	7.1	6.8	8.8	9.9	10.3	9.5	8 1/4
美国	7.1	6.9	6.1	5.4	5.2	5.4	6.6	7.3	6.7	6.0	5 3/4
其他工业化国家	10.3	9.9	9.6	9.1	8.1	7.9	8.7	9.8	11.6	12.3	12 1/4
备忘项											
西欧	9.9	9.8	9.6	9.0	8.2	7.6	7.9	8.8	10.0	10.7	10 1/4
欧洲联盟	10.2	10.1	9.9	9.3	8.4	7.7	8.1	8.9	10.2	10.9	10 1/2
其他	1.6	1.3	1.3	1.7	2.2	2.3	2.9	4.0	4.6	4.4	4 1/4

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据经合发组织的数据。

[a] 所列 7 国和另外 10 国的失业数据由经合发组织按国际劳工局的定义加以标准化，以便可以在国家之间和时间上进行比较（见经合发组织的《标准化失业率，来源和方法》(1985 年，巴黎)）；其他国家则采用各国定义和估计数。

[b] 部分是估计数。

[c] 根据 Project LINK 所作的预测。

表 A.7. 1985—1995 年发达市场经济国家的消费品价格膨胀[a]

（年百分比变化）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]	1995[c]
所有发达市场经济国家	4.0	2.2	2.8	3.2	4.4	5.0	4.3	3.1	2.6	2.3	2 3/4
主要工业化国家	3.7	1.8	2.6	3.0	4.2	4.8	4.2	2.9	2.5	2.2	2 1/2
加拿大	4.0	4.1	4.4	4.0	5.1	4.7	5.6	1.5	1.9	0.2	2
法国	5.8	2.6	3.3	2.8	3.4	3.4	3.2	2.4	2.1	1.7	2
德国	2.2	-0.2	0.3	1.3	2.7	2.7	3.5	4.0	4.1	3.0	2 1/4
意大利	9.2	5.8	4.7	5.1	6.2	6.5	6.3	5.2	4.5	4.1	4 1/2
日本	2.0	0.6	0.1	0.7	2.2	3.1	3.3	1.7	1.2	0.7	1 1/2
联合王国	6.1	3.5	4.1	4.8	7.8	9.5	5.9	3.7	1.6	2.5	3 1/2
美国	3.7	1.8	3.7	4.0	4.9	5.4	4.2	3.1	2.7	2.7	3 1/4
其他工业化国家	5.9	4.8	4.2	4.2	5.2	6.1	5.2	4.0	3.7	3.1	3 1/2
备忘项											
西欧	5.3	2.9	2.9	3.3	4.8	5.5	4.9	4.0	3.4	3.0	3
欧洲联盟	5.4	2.9	2.9	3.3	4.8	5.5	4.9	4.0	3.4	3.1	3 1/4
其他	3.7	2.5	3.7	3.4	3.5	5.0	5.1	3.5	3.0	1.0	2

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据是货币基金组织的《国际金融统计》。

[a] 各类国家的数据是加权平均数，每年的权数是按 1988 年价格和汇率计算的该年的消费支出。

[b] 部分是估计数。

[c] 根据 Project LINK 所作的预测。

表 A.8. 1984—1994 年主要发达市场经济国家的金融指标

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
实际货币增长[a]（百分比变化）											
加拿大	2.8	2.7	5.4	3.9	5.6	8.3	4.4	1.7	8.5	9.6	7.3
法国	1.1	1.0	2.3	3.5	2.7	-0.6	-0.7	-3.9	-1.0	1.4	-1.5
德国	3.5	5.7	3.2	4.0	4.2	2.6	14.9	2.4	3.4	8.1	0.5
意大利	0.0	1.7	0.6	1.3	1.0	4.8	1.0	2.1	0.8	2.7	-1.0
日本	4.5	7.2	7.4	11.1	9.4	9.7	5.8	0.6	-1.7	1.3	2.6
联合王国	6.6	5.3	18.7	15.3	10.6	12.7	3.9	-5.0	2.1	3.0	-1.0
美国	6.3	5.0	7.7	0.2	2.2	1.5	2.3	-1.5	-0.2	-0.8	-1.3
短期利率[b]（百分比）											
加拿大	10.1	9.8	8.2	8.5	10.4	12.1	11.6	7.4	6.8	3.8	5.5
法国	11.7	9.9	7.7	8.0	7.5	9.1	9.9	9.5	10.4	8.8	5.7
德国	5.5	5.2	4.6	3.7	4.0	6.6	7.9	8.8	9.4	7.5	5.4
意大利	17.3	13.7	11.4	10.7	11.1	12.6	12.4	12.5	14.3	10.6	9.2
日本	6.1	6.5	4.8	3.5	3.6	4.9	7.2	7.5	4.6	3.1	2.2
联合王国	7.6	10.8	10.7	9.7	10.3	13.9	14.7	11.7	9.6	5.5	4.8
美国	10.2	8.1	6.8	6.7	7.6	9.2	8.1	5.7	3.5	3.0	4.2
长期利率[c]（百分比）											
加拿大	12.8	11.0	9.5	10.0	10.2	9.9	10.9	9.8	8.8	7.8	8.6
法国	12.5	10.9	8.6	9.4	9.1	8.8	10.0	9.1	8.6	6.9	7.4
德国	7.8	6.9	5.9	5.8	6.1	7.1	8.9	8.6	8.0	6.3	6.7
意大利	15.6	13.0	10.5	9.7	10.2	10.7	11.5	13.2	13.3	11.3	10.6
日本	6.8	6.3	4.9	4.2	4.3	5.1	7.4	6.5	4.9	3.7	3.7
联合王国	10.7	10.6	9.9	9.5	9.4	9.6	11.1	9.9	9.2	7.9	8.1
美国	12.5	10.6	7.7	8.4	8.9	8.5	8.6	7.9	7.0	5.8	7.1
一般政府财政结算[d]（百分比）											
加拿大	-6.5	-6.8	-5.4	-3.8	-2.5	-2.9	-4.1	-6.6	-7.1	-7.1	-6.2
法国	-2.8	-2.9	-2.7	-1.9	-1.7	-1.2	-1.6	-2.2	-3.9	-5.8	-5.7
德国[e]	-1.9	-1.2	-1.3	-1.9	-2.2	0.1	-2.0	-3.3	-2.9	-3.3	-2.7
意大利	-11.6	-12.6	-11.6	-11.0	-10.7	-9.9	-10.9	-10.2	-9.5	-9.6	-9.7
日本	-2.1	-0.8	-0.9	0.5	1.5	2.5	2.9	3.0	1.8	-0.2	-2.0
联合王国	-3.9	-2.8	-2.4	-1.4	1.0	0.9	-1.2	-2.7	-6.2	-7.7	-6.8
美国	-2.9	-3.1	-3.4	-2.5	-2.0	-1.5	-2.5	-3.2	-4.3	-3.4	-2.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据是货币基金组织的《国际金融统计》以及经合发组织的《经济展望》。

[a] 实际货币在此界定为广义货币（以M2表示，包括银行以外的货币和活期存款以及中央政府以外的民间定期、储蓄和外币存款）乘以国内生产总值减缩指数。增长率是测定从年终到年终的变化的一种尺度（1994 年数据中有一部分是估计数）。

[b] 货币市场利率。

[c] 长期政府债券收益。

[d] 盈余（+）或赤字（-）在名义国民生产总值或国内生产总值中所占百分比；1994 年数据为经合组织的估计数。

[e] 到 1990 年底的数据仅为西德的。

表 A.9. 1984—1994 年主要发达市场经济国家的有效汇率

(1985 年＝100)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	199	1992	1993	1994
名义有效汇率：全球[a,b]											
加拿大	103.1	100.0	93.9	95.1	101.8	107.6	109.4	112.	108.0	102.0	96.0
法国	98.1	100.0	104.6	104.0	103.2	102.8	108.2	107.8	111.2	113.9	115.9
德国	98.0	100.0	111.3	116.4	116.7	115.1	123.4	124.	129.7	134.0	136.0
意大利	101.8	100.0	98.7	98.7	96.4	97.2	100.8	99.8	97.1	91.5	78.6
日本	96.7	100.0	130.6	139.3	153.4	147.3	136.8	143.9	152.2	180.7	195.0
联合王国	99.7	100.0	93.9	90.3	96.1	93.7	92.6	94.(	91.3	83.3	84.0
美国	95.5	100.0	87.7	79.0	79.5	86.1	87.0	88.4	89.7	94.7	93.5
实际有效汇率：工业化国家伙伴[c]											
加拿大	104.5	100.0	94.6	98.8	108.1	114.9	116.7	119.(	113.0	103.3	97.1
法国	97.4	100.0	101.7	99.8	96.9	94.5	97.5	93.5	94.8	97.3	98.6
德国	99.8	100.0	109.0	116.5	116.6	114.3	120.5	119.4	122.6	132.2	130.8
意大利	103.1	100.0	101.6	102.5	101.6	105.5	109.3	110.5	108.7	90.8	87.3
日本	100.6	100.0	126.6	132.9	140.2	131.7	118.0	125.2	129.7	152.0	162.4
联合王国	98.8	100.0	90.5	91.5	96.9	100.3	94.3	98.5	96.4	88.1	88.7
美国	97.3	100.0	80.8	70.1	65.8	67.7	64.4	63.4	62.2	65.0	64.4

资料来源：货币基金组织的《国际金融统计》和经合发组织的《经济展望》。

[a] 权数是根据 24 个经合组织国家和 6 个非经合组织地区进行的制成品贸易确定的（基数是根据 1991 年＝100 重订的）。

[b] 1994 年的数据是根据这样一个技术性假定得到的，即汇率维持其 1994 年 11 月 2 日的水平。

[c] 根据是 16 个工业化国家的相对正规单位劳动力成本。

表 A.10. 1984－1994 年经济处于转型期国家的产出和需求指标
（年百分比变化）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
工业总产值											
东欧[b]	4.9	3.9	4.6	3.2	3.3	-0.1	-15.7◆	-17.4	-7.9	1.7	7.6
阿尔巴尼亚							-7.5	-30.0	..	..	..
保加利亚	4.2	3.2	4.7	6.0	3.2	2.2	-16.8	-22.2	-15.9	-6.9	2.9
前捷克斯洛伐克	3.9	3.5	3.2	2.5	2.1	0.8	-3.7	-23.0	-11.7	-	-
捷克共和国							-3.5	-21.8	-10.6	-5.1	2.3
斯洛伐克							-4.0	-25.4	-13.8	-10.6	6.4
匈牙利	3.2	0.7	1.9	3.5	-0.3	-2.5	-4.5	-16.6	-9.7	4.0	9.2
波兰	5.2	4.5	4.7	3.4	5.3	-0.5	-24.2	-11.9	3.9	7.3	11.9
罗马尼亚	6.7	3.9	7.3	2.4	3.1	-2.1	-19.0	-19.6	-22.1	1.3	3.3
前苏联及继承国[c]	4.1	3.4	4.4	3.8	3.9	1.7	-1.2	-7.8	-18.0	-12.0	-23.0
农业总产值											
东欧[b]	6.8	-0.9	1.8	-2.8	2.0	0.1	-3.4	◆-3.1	-13.8	-0.7	-1.6
阿尔巴尼亚							-6.9	-24.0	..	15.0	..
保加利亚	7.2	-11.9	11.7	-3.5	0.9	1.2	-6.0	-0.3	-12.0	-18.2	0.8
前捷克斯洛伐克	4.4	-1.6	0.6	0.9	2.9	1.7	-3.9	-8.4	-12.7	--	--
捷克共和国							-2.3	-8.9	-12.1	-2.3	-5.6
斯洛伐克							-7.2	-7.4	-13.9	-8.1	9.1
匈牙利	2.9	-5.5	2.4	-2.0	4.3	-1.3	-4.8	-6.2	-20.0	-9.7	2.0
波兰	5.7	0.7	5.0	-2.3	1.2	1.5	-2.2	-1.6	-12.8	1.5	-4.0
罗马尼亚	13.3	0.7	-5.5	-8.9	5.8	-5.0	-2.9	1.0	-13.8	12.4	0.2
前苏联及继承国[c]	-0.2	0.1	5.3	-0.5	1.7	1.3	-2.8	-7.0	..	..	-13.0
投资总额											
东欧[b]	2.4	3.6	4.5	3.2	2.4	-1.4	12.6◆	-16.0	0.7	-1.1	7.2
阿尔巴尼亚							-14.8	..	..	..	..
保加利亚	1.7	6.2	13.7	0.3	4.5	-10.1	-18.5	-19.9	-1.5	-9.0	-2.0
前捷克斯洛伐克	-4.2	5.4	1.4	4.4	4.1	1.6	6.1	-27.2	4.7	-	-
捷克共和国							6.5	-17.7	3.8	-7.7	7.8
斯洛伐克							5.3	-20.0	6.4	-3.5	-7.4
匈牙利	-3.7	-3.0	6.5	9.8	-9.1	7.0	-7.1	-11.9	-1.6	0.2	10.0
波兰	11.4	6.0	5.1	4.2	5.4	-2.4	-10.1	-4.1	0.7	2.2	6.6
罗马尼亚	6.0	1.6	1.1	-1.4	-2.2	-1.6	-38.3	-25.8	-1.1	0.7	15.3
前苏联及继承国[c]	1.9	3.0	8.3	5.7	6.2	4.7	1.0	-12.0	-39.0	-10.0	-25.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部和欧洲经委会。1988 年价格和汇率根据的是各国数据。

◆表示数列不连续。

[a] 初步估计数。

[b] 不包括阿尔巴尼亚；包括原德意志民主共和国，到 1990 年止。

[c] 不包括爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛。

表 A.11. 1980—1993年发展中国家的投资、储蓄和转移净额
（占国内生产总值的百分比）

	国内投资总额				国内储蓄总额				资金转移净额			
	1980	1985	1990	1993	1980	1985	1990	1993	1980	1985	1990	1993
所有发展中国家[a]	26.1	23.7	25.3	25.5	27.0	24.2	26.2	25.1	-1.0	-0.5	-0.9	0.4
按区域分列												
拉丁美洲	24.8	19.1	19.6	19.6	23.6	23.7	21.9	18.0	1.2	-4.7	-2.2	1.5
非洲	25.6	20.2	20.5	18.2	25.2	19.6	19.3	16.0	0.4	0.6	1.2	2.2
西亚	24.5	21.2	21.5	23.6	41.3	20.2	26.2	22.2	-16.8	1.0	-4.7	1.5
南亚和东亚[b]	26.3	24.6	29.8	29.5	24.0	24.6	29.0	30.1	2.4	-0.1	0.7	-0.6
地中海	22.5	21.5	23.5	25.6	14.4	17.8	18.7	27.7	8.2	3.7	4.8	5.8
按分析时所用类别分列												
资本盈余国	23.9	21.2	22.7	24.2	46.6	22.1	30.3	27.6	-22.7	-0.9	-7.6	-3.5
资本输入国	24.1	17.9	22.1	21.7	21.8	20.1	21.8	20.5	-2.3	-2.2	0.3	1.2
能源输出国	26.6	22.3	23.5	23.4	29.2	25.3	25.3	21.6	-2.7	-3.0	-1.8	1.8
能源输入国	22.6	14.8	21.6	21.1	17.2	16.5	20.5	20.2	5.4	-1.7	1.1	1.1
四个制成品出口者	34.4	26.2	31.5	31.8	29.2	31.7	34.1	34.4	5.2	-5.4	-2.6	-2.6
其他国家	20.6	11.5	17.8	16.0	15.2	12.1	15.3	13.4	5.5	-0.6	2.5	2.4
备忘项												
撒哈拉以南非洲	19.3	17.6	18.2	16.7	12.3	15.3	12.2	9.2	7.0	2.5	6.0	7.5
十五个负债沉重国家	24.9	16.1	19.8	19.6	24.6	23.0	22.2	18.3	0.3	-4.6	-2.4	1.3
某些发展中国家												
阿根廷	25.3	17.6	14.0	18.4	23.8	23.1	19.5	16.5	1.4	-5.5	-5.5	1.9
孟加拉国	14.9	12.9	12.8	13.3	2.1	2.0	2.9	7.1	12.8	10.9	9.9	6.2
巴西	23.3	19.2	21.5	18.2	21.1	24.4	23.2	20.2	2.3	-5.2	-1.7	-2.0
中国	32.2	40.5	37.2	37.7	32.2	36.5	39.9	38.7	-0.0	4.1	-2.8	-1.0
科特迪瓦	26.5	12.6	9.3	9.3	20.4	25.8	14.6	16.3	6.2	-13.1	-5.4	-6.9
埃及	27.5	26.7	21.9	19.6	15.2	14.5	4.8	6.6	12.4	12.1	17.1	13.0
印度	20.9	23.9	26.5	24.5	17.4	20.8	23.5	24.3	3.5	3.1	2.9	0.2
印度尼西亚	24.3	28.0	36.1	30.6	37.1	29.8	36.7	33.1	-12.8	-1.8	-0.5	-2.5
肯尼亚	29.2	26.0	24.3	16.1	18.1	24.9	19.1	21.1	11.1	1.1	5.2	-5.0
墨西哥	27.2	21.2	21.9	21.7	24.9	26.3	20.7	15.9	2.3	-5.1	1.2	5.8
摩洛哥	24.2	27.1	25.1	24.6	13.7	18.1	19.1	18.8	10.5	9.0	6.0	5.8
尼日利亚	22.2	9.0	14.6	12.7	32.3	12.6	29.5	19.5	-10.1	-3.7	-14.9	-6.7
秘鲁	28.8	18.4	16.8	18.6	31.8	24.9	16.3	15.6	-3.0	-6.5	0.5	3.0
大韩民国	31.7	29.3	36.9	34.3	24.3	30.5	36.4	34.7	7.4	-1.3	0.5	-0.4
南非	30.8	20.3	19.1	15.1	39.1	29.3	25.4	19.4	-8.3	-9.1	-6.3	-4.3
泰国	29.1	28.2	41.1	39.3	22.9	25.5	33.6	34.5	6.3	2.7	7.5	4.7
突尼斯	29.4	26.6	25.5	25.1	24.0	20.4	19.1	20.8	5.4	6.1	6.4	4.3
土耳其	21.9	21.0	23.1	25.3	14.1	17.8	18.3	19.3	7.8	3.2	4.8	6.0
赞比亚	23.3	14.9	17.3	10.7	19.3	15.4	17.8	9.5	4.0	-0.5	-0.5	1.2

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据是世界银行的《世界统计表汇编》和联合国秘书处的估计数。

[a] 不包括前南斯拉夫。

[b] 不包括中国。

表 A.12. 1980—1992 年发展中国家的货物和服务贸易结构

（百分比）

	在货物和服务出口总额中所占份额											
	制成品			非燃料初级商品			旅行收入和汇款			燃料贸易差额		
	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992
所有发展中国家[a]	21.3	30.8	43.3	16.8	17.5	13.4	6.2	7.8	11.1	32.6	17.1	8.2
按区域分列												
拉丁美洲	13.3	20.1	27.2	31.7	30.3	28.9	6.3	7.0	11.0	13.9	18.1	7.6
非洲	17.9	12.2	17.4	16.4	21.3	24.0	6.4	8.8	17.3	46.7	38.1	32.0
西亚	4.8	9.2	13.4	1.6	3.0	3.2	2.8	5.0	5.0	80.3	51.4	55.3
南亚和东亚[b]	42.1	49.8	54.5	21.0	14.2	8.5	9.0	8.8	11.7	-7.5	-4.0	-3.8
地中海	24.9	40.3	38.6	39.0	21.4	13.3	49.6	24.7	27.6	-65.8	-27.2	-12.4
按分析时所用类别分列												
资本盈余国	1.9	3.5	2.4	0.7	1.3	1.4	1.0	1.7	2.0	89.3	66.5	76.2
资本输入国	29.2	35.8	47.4	23.3	20.4	14.6	8.4	9.0	12.1	9.7	8.0	1.4
能源输出国	4.1	10.7	27.5	12.9	12.3	12.5	14.8	18.4	31.3	66.7	56.9	37.9
能源输入国	50.0	49.4	53.6	32.0	24.8	15.3	3.6	3.9	4.8	-37.5	-18.3	-9.9
四个制成品出口者	60.1	63.2	55.1	8.9	6.1	3.8	5.3	5.3	14.2	-15.7	-10.0	-5.2
其他国家	43.5	38.9	51.9	46.7	39.0	28.3	2.9	3.1	0.5	-51.4	24.5	-15.2
备忘项												
撒哈拉以南非洲	6.8	6.6	11.2	51.0	43.7	48.3	5.7	5.9	9.3	2.7	4.3	2.0
十五个负债沉重国家	12.0	20.3	28.1	29.9	28.8	27.8	5.8	6.4	9.7	26.2	25.4	11.8
某些发展中国家												
阿根廷	16.6	17.4	20.1	52.5	58.0	49.5	3.1	5.1	4.9	-7.2	1.5	4.0
孟加拉国	52.2	52.9	60.5	23.6	24.9	13.6	36.3	43.1	36.6	-19.3	-30.8	-15.5
巴西	33.4	39.2	50.6	51.6	42.7	35.5	0.6	0.2	2.4	-44.6	-17.5	-11.2
中国	61.0	65.0	79.7	18.6	19.8	15.4	0.0	3.9	4.5	5.9	5.8	1.2
科特迪瓦	6.5	8.5	9.5	76.0	66.8	70.0	2.2	1.1	0.9	-5.2	-3.8	-6.2
埃及	5.1	2.5	10.0	11.6	5.4	5.9	50.5	48.8	76.5	29.2	14.1	11.3
印度	35.8	39.1	64.3	24.7	24.0	18.9	34.9	25.3	6.6	-49.7	-28.2	-27.5
印度尼西亚	2.4	12.2	44.3	25.3	18.6	17.8	0.8	3.0	9.0	62.9	55.1	25.2
肯尼亚	7.8	6.8	18.2	34.7	43.1	35.8	11.6	15.5	20.6	-21.3	-19.1	-3.5
墨西哥	8.4	22.4	32.0	14.9	10.6	10.8	17.7	13.9	19.7	45.2	47.2	14.5
摩洛哥	17.3	27.7	33.2	52.6	38.1	25.2	46.1	49.8	53.7	-26.6	-31.4	-15.1
尼日利亚	0.8	1.0	1.0	5.5	2.2	3.0	0.3	0.3	0.7	86.0	93.5	86.9
秘鲁	11.4	8.7	16.4	42.2	46.6	57.9	6.1	7.6	4.2	12.6	16.2	-3.2
大韩民国	69.5	83.6	77.8	7.6	5.1	4.1	1.6	2.4	3.0	-29.3	-19.3	-14.2
南非	68.1	41.3	39.8	15.9	44.0	42.4	2.1	2.3	4.3	3.1	2.0	1.9
苏丹	0.6	0.4	0.9	69.5	47.9	95.9	37.3	39.6	31.0	-22.3	-13.2	-38.5
泰国	20.9	26.8	52.0	53.4	41.3	23.9	10.1	11.4	11.4	-33.5	-19.6	-7.1
突尼斯	23.9	26.9	48.1	7.8	7.8	7.9	29.9	30.6	28.6	13.3	11.7	2.0
土耳其	21.3	42.7	41.5	56.8	23.8	15.7	65.3	24.6	26.2	-98.8	-29.9	-14.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据是世界银行的《世界统计表汇编》和联合国秘书处的估计数。

[a] 不包括前南斯拉夫。

[b] 不包括中国。

表 A.13. 1985—1995 年发展中国家的通货膨胀[a]

（年百分比变化）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]	1995[c]
所有发展中国家[d]	87.6	33.7	52.8	116.7	291.6	499.6	77.9	130.6	270.0	158.8	100
按区域分列											
拉丁美洲	263.1	95.0	147.9	376.6	1 002.5	1 746.7	243.0	427.6	921.5	514.7	95
非洲	12.4	14.2	26.7	14.2	18.9	14.4	18.5	22.8	22.1	25.6	18
西亚	43.2	17.1	19.8	18.9	15.5	8.0	13.8	15.8	13.1	18.3	13
南亚和东亚	5.0	4.8	6.2	7.2	6.5	8.2	10.6	8.2	6.1	7.8	7
中国	11.9	7.1	8.7	20.8	16.3	1.4	5.1	8.6	17.0	24.1	15
地中海	41.7	32.0	36.0	68.1	58.6	55.9	61.1	65.0	61.3	98.3	70
按分析时所用类别分列											
资本盈余国	2.1	10.7	17.7	18.6	14.8	5.6	13.5	17.1	13.7	20.2	..
资本输入国	113.0	41.4	65.8	146.3	376.2	651.4	99.3	166.9	347.8	200.4	..
能源输出国	126.1	35.0	48.4	46.2	25.2	20.0	19.8	19.2	18.4	20.2	10
能源输入国	107.9	43.8	72.6	183.2	505.6	883.7	128.5	221.3	468.9	266.6	75
四个制成品出口者	2.5	2.1	3.3	5.3	5.6	7.3	8.0	6.0	4.7	5.3	..
其他	128.5	55.2	86.1	231.9	642.3	1 122.4	161.3	279.9	595.4	337.8	..
备忘项											
撒哈拉以南非洲	14.0	10.9	78.2	2.6	18.7	17.9	23.7	27.0	32.8	47.6	28
十五个负债沉重国家[d]	244.8	87.3	137.4	349.9	927.5	1 620.8	225.8	398.8	857.8	479.8	100

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据是货币基金组织的《国际金融统计》和联合国秘书处的估计数。

[a] 所用的权数是按 1988 年美元计算的国内生产总值。

[b] 初步估计数是根据该年部分时间的数据。

[c] 预测。

[d] 不包括前南斯拉夫和扎伊尔。

表 A.14. 1984—1994 年某些发展中国家或地区的有效汇率[a]

(1990 年平均数=100)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
阿根廷	137.1	121.3	104.2	92.2	103.1	87.7	100.0	115.7	113.7	115.4	111.8
巴西	72.5	71.7	62.8	61.1	66.8	82.6	100.0	80.6	73.3	82.6	94.7
智利	145.8	128.7	111.1	105.5	98.4	101.7	100.0	106.4	114.0	114.2	114.3
墨西哥	128.5	126.3	90.1	92.9	112.3	107.5	100.0	106.3	107.8	116.8	112.3
委内瑞拉	167.9	178.3	173.2	124.8	139.4	122.6	100.0	98.1	97.2	100.8	98.3
香港	97.8	101.2	91.5	88.3	89.7	96.0	100.0	105.2	110.7	118.1	122.4
印度尼西亚	178.8	175.8	136.5	104.7	101.7	102.7	100.0	100.7	99.4	101.4	100.0
马来西亚	159.4	154.2	126.1	118.2	105.4	103.0	100.0	98.9	106.3	109.4	105.3
菲律宾	121.6	128.5	101.5	98.0	100.1	106.1	100.0	96.9	105.5	97.2	104.5
大韩民国	113.8	105.0	89.3	88.4	96.3	107.8	100.0	97.4	88.2	85.7	84.0
新加坡	125.3	116.5	98.2	90.7	90.1	95.5	100.0	102.4	105.0	105.9	109.0
中国台湾省	103.9	100.7	91.7	96.9	100.5	107.0	100.0	97.2	96.0	92.9	91.2
泰国	135.9	121.2	103.0	96.8	97.4	100.3	100.0	102.2	98.4	99.8	99.5
土耳其	81.8	81.5	83.7	83.9	86.8	95.1	100.0	97.9	89.7	92.9	75.9

资料来源：摩根保证信托公司的《世界金融市场》各期。

注：有效汇率调整相对价格变动的名义指数，测定由于货币变动和差量通货膨胀对国家制成品的国际价格竞争力的影响。指数的上升意味着竞争力的下降，反之亦然。相对价格变动是根据最接近衡量国内生产的制成品价格的指数计算出来的，不包括初期制造阶段的食品和能源。货币指数的权数则来自 1990 年相应国家的双边贸易模式。

[a] 根据 22 个经合发组织国家货币和 23 个发展中国家（大多数为亚洲和拉丁美洲国家）货币的广义货币篮子测算。

二、国际贸易

表 A.15. 贸易方向：1980—1992 年的出口

起点		终点								
		世界	发达市场经济国家[a]	经济处于转型期国家	发展中国家（共计）	拉丁美洲	非洲	西亚	南亚和东亚	亚洲其他国家[b]
		10 亿美元	百分比							
世界	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
发达市场经济国家[a]	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
经济处于转型期国家	1980	155.1	27.9	50.7	20.9	3.3	2.8	3.3	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	3.3	3.2	5.2
发展中国家	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	3.3	19.2	3.4
	1992	907.4	58.1	2.3	38.9	4.9	2.6	4.1	22.1	5.1
其中：										
拉丁美洲	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	1.1	2.8	1.5
	1990	133.6	62.8	4.9	21.4	13.6	1.5	1.5	3.7	0.8
	1992	138.6	68.0	2.8	27.6	19.5	1.3	1.7	4.1	0.8
非洲	1980	94.9	82.9	2.6	13.7	6.2	3.1	1.1	1.2	0.4
	1985	59.3	80.4	4.1	14.3	3.9	5.0	2.1	1.7	0.3
	1990	66.7	82.6	3.3	13.1	1.1	5.9	2.5	2.3	0.5
	1992	68.7	82.1	2.8	14.4	1.5	6.9	2.5	2.5	0.3
西亚	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	13.5	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
南亚和东亚	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
亚洲其他国家[b]	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

资料来源：贸发会议秘书处的计算，根据统计司/经济及社会资料和政策分析部的数据。

[a] 包括南非。

[b] 包括中国、朝鲜民主主义人民共和国、蒙古和越南。

表 A.16. 贸易方向：1980－1992 年的进口（离岸价格）

起点		终点 世界	发达市场经济国家[a]	经济处于转型期国家	发展中国家（共计）	拉丁美洲	非洲	西亚	南亚和东亚	亚洲其他国家[b]
10 亿美元										
世界	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
百分比										
发达市场经济国家[a]	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
经济处于转型期国家	1980	7.8	3.2	54.9	6.4	4.1	5.2	6.0	2.1	18.3
	1985	8.9	3.2	60.4	7.9	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
发展中国家	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
其中：										
拉丁美洲	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
非洲	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
西亚	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
南亚和东亚	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
亚洲其他国家[b]	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

资料来源：贸发会议秘书处的计算，根据统计司/经济及社会资料和政策分析部的数据。

[a] 包括南非。

[b] 包括中国、朝鲜民主主义人民共和国、蒙古和越南的数据。

表 A.17. 世界贸易商品结构：1980—1992 年的出口
（10 亿美元和百分比）

出口国家类别	出口总额（10 亿美元）			初级商品											
				食物			农产原料			燃料			矿石和金属		
	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992
世界（10 亿美元）	2 000.9	1 933.4	3 438.6	221.1	199.2	328.1	73.9	61.2	92.5	480.8	361.6	325.0	93.5	70.6	110.8
世界				(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
发达市场经济国家[a]	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
经济处于转型期国家	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
发展中国家	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
拉丁美洲	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
非洲	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
西亚	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
南亚和东亚	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
中国[b]	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

出口国家类别	制成品														
	纺织品			化学品			机械和运输			金属			其他		
	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992
世界（10 亿美元）	96.0	103.2	236.0	140.7	152.4	300.6	513.1	601.1	1 256.0	114.1	104.8	179.2	221.1	227.3	515.6
世界	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
发达市场经济国家[a]	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
经济处于转型期国家	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
发展中国家	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
拉丁美洲	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
非洲	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
西亚	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
南亚和东亚	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
中国[b]	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

资料来源：贸发会议秘书处的计算，根据统计司/经济及社会资料和政策分析部的数据。

[a] 包括南非。

[b] 包括中国、朝鲜民主主义人民共和国、蒙古和越南；中国占所示数额的 90% 以上。

表 A.18. 世界贸易商品结构：1980—1992 年的进口
（10 亿美元和百分比）

进口国家类别	进口总额（10 亿美元）			初级商品											
				食物			农产原料			燃料			矿石和金属		
	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992
世界（10 亿美元）	2 000.9	1 933.4	3 483.6	221.1	199.2	328.1	73.9	61.2	92.5	480.8	361.6	325.0	93.5	70.6	110.8
世界				(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
发达市场经济国家[a]	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
经济处于转型期国家	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
发展中国家	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
拉丁美洲	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
非洲	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
西亚	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
南亚和东亚	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
中国[b]	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

进口国家类别	制成品														
	纺织品			化学品			机械和运输			金属			其他		
	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992
世界（10 亿美元）	96.0	103.2	236.0	140.7	152.4	300.6	513.1	601.1	1 256.0	114.1	104.8	179.2	221.1	227.3	515.6
世界	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
发达市场经济国家[a]	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
经济处于转型期国家	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
发展中国家	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
拉丁美洲	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
非洲	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
西亚	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
南亚和东亚	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
中国[b]	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

资料来源：贸发会议秘书处的计算，根据统计司/经济及社会资料和政策分析部的数据。

[a] 包括南非。

[b] 包括中国、朝鲜民主主义人民共和国、蒙古和越南；中国占所示数额的 90% 以上。

表 A.19. 世界贸易：1985—1995 年按主要国家类别分列的出口和进口价值和数量的变化

（年百分比变化）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]
按美元计算的出口额											
世界	1.3	9.5	16.7	13.8	8.1	13.5	2.3	7.0	-0.2	12.9	11.5
发达市场经济国家	3.4	16.1	16.6	14.4	7.1	15.3	2.0	5.9	-3.0	11.3	11.3
其中：											
北美	-1.4	2.5	11.0	24.8	10.5	7.3	5.3	6.1	4.7	10.7	11.3
西欧	5.4	21.5	20.1	10.8	6.7	20.7	-0.5	5.6	-7.7	11.3	12.6
日本	4.4	19.0	9.7	14.5	3.4	5.0	9.5	8.0	6.6	9.5	6.5
经济处于转型期国家	-2.6	5.2	4.1	-0.8	-1.5	-4.2◆	-15.5	-7.3	◆2.2	14.8	..
东欧	2.9	5.6	2.7	0.6	-3.2	-3.2◆	-8.7	-1.0	◆0.1	20.5	..
前苏联	-8.1	4.7	5.6	-2.2	0.4	-5.2	-21.0	-15.2	4.1	9.6	..
发展中国家	-3.0	-6.8	20.2	15.6	13.1	11.2	5.4	10.3	7.7	13.7	13.3
拉丁美洲	-4.6	-16.2	11.3	13.8	10.0	8.1	-2.0	2.7	4.7	15.0	15.0
非洲	-1.4	-23.8	12.5	-2.0	15.1	30.9	-5.4	-2.4	-9.2	3.3	8.3
西亚	-8.0	-21.2	8.7	3.0	24.3	3.0	-12.5	25.4	-4.8	-1.9	5.0
南亚和东亚	-2.4	8.8	29.5	23.6	12.1	10.4	14.0	11.5	11.4	15.6	15.1
中国	10.3	14.1	25.7	20.2	9.1	18.1	15.0	14.3	13.0	31.9	15.0
地中海	6.4	-4.0	21.6	12.9	3.8	9.9	1.4	-4.2	-3.4	4.9	4.7
备忘项											
能源净出口国	-7.4	-28.2	12.0	1.2	20.5	16.1	-7.3	10.7	2.2	1.9	8.1
能源净进口国	-0.2	7.7	24.0	21.5	10.6	9.3	10.4	10.1	9.5	17.3	14.6
按美元计算的进口额											
世界	1.2	9.4	16.2	14.0	8.5	13.8	2.5	6.4	-1.8	12.4	11.2
发达市场经济国家	2.6	12.6	18.2	13.0	8.3	14.9	0.7	4.4	-5.4	12.1	12.0
其中：											
北美	2.1	8.0	10.5	10.7	7.1	4.5	-1.1	7.9	8.7	13.8	9.4
西欧	4.2	18.2	22.2	12.4	7.8	20.8	1.5	3.9	-12.4	10.7	12.9
日本	-4.2	-2.2	18.4	24.1	11.9	12.2	0.7	-1.6	3.6	13.9	12.8
经济处于转型期国家	4.0	7.0	-0.6	2.1	4.5	1.5◆	-17.0	2.3	◆-3.8	10.2	..
东欧	6.4	13.2	0.7	-2.7	-2.2	3.1◆	1.8	7.8	◆5.3	12.3	..
前苏联	1.5	0.5	-2.2	7.9	12.0	0.0	-30.1	-3.3	-15.8	6.8	..
发展中国家	-3.5	0.1	13.8	20.3	10.2	12.6	11.3	12.8	8.3	13.3	10.4
拉丁美洲	0.1	1.9	8.9	11.3	6.1	11.5	16.3	19.1	8.2	17.0	2.0
非洲	12.9	0.6	-1.2	11.5	2.1	15.5	-2.0	4.8	-5.4	1.5	6.4
西亚	15.9	-10.5	1.3	9.5	4.9	3.7	10.9	16.7	-9.8	-3.2	2.5
南亚和东亚	-5.2	4.3	28.2	29.6	15.0	16.5	13.8	11.6	9.9	17.7	14.5
中国	62.0	1.2	0.	27.4	5.7	-10.1	19.1	22.0	35.0	11.2	12.0
地中海	2.9	-2.1	17.6	4.4	11.9	32.9	-11.2	-3.6	15.3	5.8	4.9
备忘项											
能源净出口国	-13.2	-11.4	-0.2	16.0	6.8	9.3	16.4	16.2	-6.7	2.5	-4.1
能源净进口国	1.1	4.7	18.7	21.6	11.1	13.5	10.0	11.9	12.5	15.8	13.4

表 A.19（续）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]
出口额											
世界	3.7	5.5	5.0	8.8	7.3	4.4	◆5.6	5.7	5.3	9.4	7.1
发达市场经济国家	4.7	2.4	4.4	8.7	7.4	5.1	3.8	4.4	3.0	8.4	6.5
其中：											
北美	2.7	5.8	6.6	17.9	8.7	7.0	6.2	8.2	6.8	11.1	9.6
西欧	5.0	1.8	4.3	6.0	7.5	4.2	2.5	3.3	1.9	8.2	6.9
日本	5.6	-0.7	0.4	5.9	4.3	5.3	2.5	1.5	-1.7	2.0	-4.0
经济处于转型期国家	-0.8	4.0	2.4	4.5	-1.5	-9.5	..	..	..	..	..
东欧	2.1	-0.7	1.7	4.3	-2.9	-6.2	◆-9.3	-0.1	◆0.3	19.1	..
前苏联	-4.3	10.0	3.3	4.8	0.0	-13.1	..	..	..	..	..
发展中国家	1.0	17.5	7.5	10.0	8.9	4.6	11.3	9.6	11.7	11.8	8.6
拉丁美洲	-0.2	-1.5	4.8	5.7	7.1	2.8	4.9	3.9	8.7	9.2	10.0
非洲	1.9	18.4	1.1	0.4	5.8	14.6	5.9	-0.3	-2.2	1.5	1.9
西亚	-5.6	48.1	-14.0	14.3	9.0	-15.7	0.5	25.4	16.1	1.2	-1.4
南亚和东亚	0.8	19.8	17.3	13.0	10.9	7.5	16.2	10.3	13.8	13.6	10.8
中国	13.5	18.9	10.3	10.0	6.9	14.4	17.6	13.0	15.2	30.0	10.8
地中海	9.1	-4.2	10.8	0.9	2.6	8.4	2.9	-4.9	-1.3	0.9	1.2
备忘项											
能源净出口国	-4.6	20.7	-5.3	-5.5	9.0	-2.4	4.0	11.7	8.4	0.9	6.3
能源净进口国	4.3	14.5	13.7	10.2	9.2	6.8	13.0	9.5	11.8	14.3	10.3
进口额											
世界	3.6	4.1	5.5	9.5	7.6	4.3	◆5.4	6.6	3.9	9.7	6.9
发达市场经济国家	5.4	7.2	6.9	8.7	7.4	4.7	3.1	5.0	1.3	9.4	7.7
其中：											
北美	6.6	9.6	3.7	6.2	4.5	1.4	1.3	10.3	12.2	13.0	5.8
西欧	5.5	6.1	8.3	8.2	8.4	6.2	3.9	3.6	-4.0	6.3	8.1
日本	1.1	9.5	9.2	17.9	7.9	5.7	4.0	-0.4	2.9	13.7	9.6
经济处于转型期国家	5.1	-0.8	1.0	3.7	4.5	-5.2	..	..	..	..	..
东欧	5.6	4.6	3.5	3.4	0.2	-8.9	◆2.3	5.9	◆5.9	10.3	..
前苏联	4.7	-6.0	-1.6	4.0	9.4	-1.4	..	..	..	..	..
发展中国家	-1.7	-3.9	2.0	13.5	8.8	4.9	12.8	11.3	11.3	10.4	4.9
拉丁美洲	3.1	1.2	0.0	4.7	4.3	5.6	18.3	11.6	11.6	15.3	-1.4
非洲	-12.0	-7.5	-12.9	6.3	1.7	2.2	1.0	1.2	1.2	-1.2	1.2
西亚	-14.8	-16.1	-10.4	4.2	3.7	-6.7	13.3	-5.1	-5.1	-5.4	-2.7
南亚和东亚	-3.1	2.0	15.0	21.6	13.4	10.1	14.5	11.5	11.5	14.5	8.5
中国	65.0	-6.4	-9.3	18.6	5.0	-14.5	19.7	36.1	36.1	7.5	5.8
地中海	4.3	-4.3	2.3	1.4	10.4	17.0	-8.2	23.7	23.7	3.1	-0.3
备忘项											
能源净出口国	-11.6	-16.2	-10.0	9.2	5.5	1.6	17.9	15.3	-3.4	0.5	-8.0
能源净进口国	3.1	1.7	6.2	14.4	9.5	6.1	11.2	10.2	15.0	12.6	7.5

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据联合国的数据和欧洲经委会依据各国数据所得出的估计数。

注：自 1993 年起，捷克共和国和斯洛伐克间的交易作为对外贸易记录下来。

◆表示数列中断。

[a] 初步估计数。

[b] 预测。

表 A.20. 世界贸易：1985－1995 年按主要国家类别分列的出口和进口价格和贸易条件的变化

（按美元计算的指数的年百分比变化）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]
出口单位值											
世界	-1.7	5.8	11.4	4.9	0.7	8.8	-2.5	1.1	-5.3	2.4	4.6
发达市场经济国家	-1.2	13.3	11.7	5.4	-0.2	9.6	1.7	1.4	-5.8	2.6	4.6
其中：											
北美	-3.7	-3.4	4.2	6.5	1.8	-0.2	-0.9	-2.3	-2.0	-0.5	1.6
西欧	0.3	19.3	15.1	4.6	-0.8	15.8	-3.0	2.2	-9.4	3.4	5.4
日本	-1.2	19.8	9.3	8.1	-0.8	-0.3	6.8	6.4	8.4	7.5	10.8
经济处于转型期国家	-1.8	1.1	1.6	-5.1	0.1	5.9	..	..	..	..	..
东欧	0.8	6.4	1.0	-3.6	-0.3	3.2	0.7	-0.9	-0.1	1.2	..
前苏联	-4.0	-4.8	2.2	-6.7	0.4	9.1	..	..	..	..	..
发展中国家	-3.2	-16.7	12.2	5.6	3.9	6.7	-4.9	0.3	-3.8	1.8	4.5
拉丁美洲	-4.4	-15.0	6.2	7.7	2.7	5.2	-6.6	-1.2	-3.7	5.3	4.5
非洲	-3.2	-35.6	11.3	-2.4	8.8	14.2	-10.7	-2.1	-7.1	1.8	6.3
西亚	-2.5	-46.8	26.5	-9.9	14.1	22.2	-13.0	0.0	-9.8	-3.0	6.5
南亚和东亚	-3.2	-9.2	10.4	9.4	1.1	2.7	-1.9	1.1	-2.1	1.8	3.9
中国	-2.8	-4.0	14.0	9.3	2.0	3.3	-2.2	1.1	-1.9	1.5	3.8
地中海	-2.5	0.2	9.7	11.9	1.2	1.4	-1.5	0.8	-2.1	3.9	3.4
备忘项											
能源净出口国	-2.9	-40.5	18.3	-4.1	10.6	18.9	-10.8	-0.9	-5.7	1.0	1.7
能源净进口国	-3.9	-5.9	9.0	10.2	1.3	2.4	-2.3	0.6	-2.1	2.6	3.9
进口单位值											
世界	-2.5	5.0	10.3	4.4	0.8	9.1	-2.1	0.0	-5.9	2.3	4.3
发达市场经济国家	-2.7	5.2	10.6	4.2	0.7	9.7	-2.3	-0.5	-6.5	2.2	4.0
其中：											
北美	-4.2	-1.1	6.7	4.9	2.2	2.6	-2.1	-2.0	-2.6	0.3	3.3
西欧	-1.3	11.4	12.8	3.9	-0.5	13.7	-2.4	0.3	-8.8	3.6	4.5
日本	-5.2	-10.7	8.4	5.2	3.8	6.1	-3.2	-1.2	-0.7	0.2	3.0
经济处于转型期国家	-1.1	7.9	-1.6	-1.5	0.0	7.1	..	..	..	..	..
东欧	0.8	8.2	-2.7	-5.8	-2.3	13.1	-0.5	1.8	-0.6	1.4	..
前苏联	-3.1	6.9	-0.6	3.8	2.4	1.4	..	..	..	..	..
发展中国家	-2.0	3.8	11.6	6.1	1.3	7.5	-1.3	1.4	-2.9	2.6	5.2
拉丁美洲	-2.9	0.7	8.9	6.3	1.8	5.6	-1.7	-0.5	-3.1	1.5	3.4
非洲	-1.0	8.8	13.5	4.9	0.4	13.0	-3.0	1.4	-6.5	2.7	5.1
西亚	-1.3	6.6	13.0	5.1	1.2	11.1	-2.1	1.6	-4.9	2.4	5.3
南亚和东亚	-2.2	2.3	11.5	6.6	1.4	5.8	-0.6	1.8	-1.5	2.8	5.5
中国	-1.8	8.1	10.2	7.4	0.7	5.1	-0.5	1.6	-0.8	3.4	5.9
地中海	-1.3	2.3	14.9	3.0	1.4	13.6	-3.3	1.6	-6.8	2.6	5.2
备忘项											
能源净出口国	-1.8	5.8	10.9	6.2	1.2	7.6	-1.2	0.8	-3.4	2.0	4.3
能源净进口国	-2.0	3.0	11.7	6.3	1.4	7.0	-1.1	1.5	-2.2	2.8	5.5

表 A.20（续）

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]	1995[b]
贸易条件											
发达市场经济国家	1.6	7.7	1.0	1.1	-1.0	-0.1	◆0.6	1.9	0.8	0.3	0.6
其中：											
北美	0.6	-2.3	-2.3	1.5	-0.4	-2.7	1.2	-0.3	0.6	-0.8	-1.7
西欧	1.6	7.1	2.0	0.7	-0.4	1.9	-0.6	1.9	-0.7	-0.3	0.9
日本	4.2	34.2	0.9	2.8	-4.4	-6.1	10.3	7.6	7.7	7.3	7.7
经济处于转型期国家	-0.7	-6.3	3.3	-3.6	0.0	-1.1	..	..	..	..	..
东欧	0.0	-1.7	3.8	2.4	2.1	-8.8	◆1.2	-2.6	◆0.4	-0.2	..
前苏联	-0.9	-10.9	2.9	-10.0	-1.9	7.6	..	..	..	..	..
发展中国家	-1.3	-19.8	0.6	-0.5	2.6	-0.7	-3.7	-1.1	-1.0	-0.8	-0.6
拉丁美洲	-1.5	-15.6	-2.5	1.3	0.9	-0.4	-5.0	-0.7	-0.6	3.7	1.1
非洲	-2.2	-40.8	-1.9	-7.0	8.4	1.1	-7.9	-3.5	-0.6	-0.9	1.1
西亚	-1.2	-50.1	11.9	-14.3	12.7	10.0	11.1	-1.6	-5.2	-5.3	1.1
南亚和东亚	-1.0	-11.2	-1.0	2.6	-0.3	-2.9	-1.3	-0.7	-0.6	-1.0	-1.5
中国	-1.0	-11.2	3.4	1.8	1.3	-1.7	-1.7	-0.5	-1.1	-1.8	-2.0
地中海	-1.2	-2.1	-4.5	8.6	-0.2	-10.7	1.9	-0.8	5.0	1.3	-1.7
备忘项											
能源净出口国	-1.1	-43.8	6.7	-9.7	9.3	10.5	-9.7	-1.7	-2.4	-1.0	-2.5
能源净进口国	-1.9	-8.6	-2.4	3.7	-0.1	-4.3	-1.2	-0.9	0.1	-0.2	-1.5

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据联合国和货币基金组织的数据。

◆表示数列中断。

[a] 初步估计数。

[b] 预测。

表 A.21. 1984－1994 年发展中国家出口的非燃料初级商品的价格指数

(1985 年＝100)

		食物	热带饮料	植物油籽和植物油	农产原料	矿物和金属	总指数 美元	总指数 特别提款权	制成品价格[a]	商品实际价格[b]	备忘项：原油[c]
1984		116	110	144	111	105	114	112	100	114	102
1985		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1986		110	124	62	102	95	104	90	120	87	47
1987		117	81	73	119	113	107	84	135	79	62
1988		152	82	96	129	164	135	102	144	94	52
1989		161	70	85	129	164	135	107	143	94	63
1990		151	62	74	135	148	127	95	158	80	81
1991		141	57	80	127	134	118	88	157	75	68
1992		138	49	86	124	129	115	83	162	71	67
1993		139	52	85	120	110	111	81	157	71	59
1994		153	91	107	136	125	130	92	158	82	56
1993	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	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

资料来源：贸发会议的《商品价格月报》和联合国的《统计月报》。

[a] 发达市场经济国家制成品的出口单位值。原指数的基准已移至 1985 年。

[b] 按发达市场经济国家制成品出口单位值缩减后的美元指数。

[c] 欧佩克油价，它是 7 种欧佩克国家原油 (Saharan Blend，Minas，Bonny Light，Arab Light，Dubai，T. J. Light 和 Isthmus) 的每桶平均现货价格。

三、国际金融和金融市场

表 A.22. 1984—1994 年按国家类别分列的经常项目世界收支状况[a]

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
发达市场经济国家	-31.1	-38.0	-4.2	-238.8	-20.6	-40.8	-56.1	-2.1	17.5	77.4	53.9
主要发达市场经济国家	-34.4	-36.9	0.6	-233.3	-14.7	-19.3	-33.7	10.7	29.6	53.2	17.3
其中：											
德国[c]	15.9	23.3	47.7	56.9	62.5	70.0	61.8	9.9	1.3	3.1	-4.4
日本	36.4	50.5	87.3	89.7	82.6	60.3	40.4	84.7	120.9	135.3	134.2
美国	-88.9	-112.0	-137.1	-154.6	-115.3	-89.5	-71.1	-27.4	-49.1	-85.5	-136.9
其他工业化国家	3.3	-1.0	-4.9	-5.4	-5.9	-21.5	-22.4	-12.9	-12.1	24.2	36.6
经济处于转型期国家[d]	10.0	2.6	3.9	7.4	3.7	-2.9	10.5	◆-3.0	-6.5	-4.9	-7.7
东欧	3.3	2.5	1.2	0.1	0.8	-2.1	-5.7	◆-2.2	-1.5	-8.0	-4.4
前苏联	6.7	0.1	2.7	7.3	2.9	-0.8	-4.8	◆-0.8	-5.5	2.9	-2.9
发展中国家	-23.5	-30.3	-41.5	-11.1	-26.9	-20.9	-9.0	-71.0	-86.2	-109.3	-101.6
资本盈余国	6.8	2.9	-3.4	-2.1	-4.0	2.7	15.2	-24.2	-21.4	-11.1	-16.7
资本输入国	-30.3	-33.2	-38.1	-9.0	-22.8	-23.5	-24.2	◆-46.9	-64.8	-98.3	-85.0
能源出口国	-2.7	-4.5	-19.3	-1.7	-16.7	-8.7	2.1	-19.9	-33.0	-37.0	-41.6
能源进口国	-27.6	-28.7	-18.8	-7.2	-6.1	-14.9	-26.3	-26.9	-31.8	-61.3	-43.3
四个制成品出口者	7.2	11.0	23.2	30.9	28.3	24.8	14.8	10.7	11.1	13.8	11.2
其他	-34.7	-39.7	-42.0	-38.2	-34.5	-39.7	-41.1	-37.7	-42.9	-75.1	-54.5
全球残差[e]	44.6	65.7	41.9	242.4	43.7	64.6	75.6	76.1	70.2	39.8	52.2
其中：											
贸易残差（离岸价格进口品）	-29.7	-15.8	-22.7	-34.0	-37.3	-20.3	-23.7	-32.6	-54.4	-79.5	-82.0
服务和私人转移	74.3	81.5	64.5	276.4	81.0	85.0	99.3	108.8	124.6	119.4	134.2

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织以及其他国家和国际资料来源的数据。

◆表示数列中断。

[a] 货物、服务和私人转移的收支状况。

[b] 初步估计数。

[c] 1990 年 7 月起包括前德意志民主共和国的交易。

[d] 收支差额以可兑换货币计算；总额包括前德意志民主共和国，一直到 1990 年为止。

[e] 未报的贸易、服务和私人转移，以及所报来数据的误差和计时上的不对称。

表 A.23. 经常项目交易：1984—1994 年发达市场经济国家的状况[a]

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
所有发达市场经济国家											
商品出口	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
商品进口（离岸价格）	-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
贸易差额	-48.8	-43.3	-3.1	-29.6	-8.0	-33.4	-37.3	8.7	45.8	98.2	92.9
服务和私人转移净额	17.7	5.3	-1.2	-209.2	-12.6	-7.5	-18.8	-10.8	-28.3	-20.8	-39.0
其中：											
投资收入	14.7	2.1	-2.1	-1.5	2.2	5.9	-1.9	-7.8	-17.9	-16.8	-38.3
经常项目差额	-31.1	-38.0	-4.2	-238.8	-20.6	-40.8	-56.1	-2.1	17.5	77.4	53.9
主要发达市场经济国家											
商品出口	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
商品进口（离岸价格）	-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
贸易差额	-47.0	-39.6	0.1	-11.6	8.3	-7.5	-10.3	27.3	56.4	80.6	67.3
服务和私人转移净额	12.6	2.7	0.5	-221.8	-23.1	-11.8	-23.3	-16.6	-26.8	-27.4	-50.0
其中：											
投资收入	26.1	14.7	11.8	12.2	18.8	25.5	26.3	21.7	18.7	12.6	-11.1
经常项目差额	-34.4	-36.9	0.6	-233.3	-14.7	-19.3	-33.7	10.7	29.6	53.2	17.3
其中：											
德国[c]											
商品出口	161.4	173.7	231.0	278.5	308.6	324.9	391.3	378.6	406.7	363.3	411.3
商品进口（离岸价格）	-139.2	-145.1	-175.3	-208.3	-228.9	-247.2	-320.2	-355.4	-373.9	-318.8	-360.2
贸易差额	22.1	28.6	55.8	70.2	79.7	77.7	71.0	23.2	32.8	44.4	51.1
服务和私人转移净额	-6.3	-5.3	-8.0	-13.3	-17.3	-7.7	-9.3	-13.4	-31.5	-41.4	-55.5
其中：											
投资收入	3.6	3.3	4.2	3.9	5.2	11.8	17.8	19.8	15.6	9.1	-4.5
经常项目差额	15.9	23.3	47.7	56.9	62.5	70.0	61.8	9.9	1.3	3.1	-4.4
日本											
商品出口	168.3	174.0	205.6	224.6	259.8	269.5	280.3	306.6	330.9	351.3	384.0
商品进口（离岸价格）	-124.0	-118.0	-112.8	-128.2	-164.8	-192.7	-216.8	-203.5	-198.5	-209.7	-238.2
贸易差额	44.3	56.0	92.8	96.4	95.0	76.9	63.6	103.1	132.4	141.6	145.8
服务和私人转移净额	-7.9	-5.4	-5.5	-6.7	-12.4	-16.6	-23.2	-18.4	-11.4	-6.2	-11.6
其中：											
投资收入	4.2	6.8	9.5	16.7	21.0	23.4	23.2	26.7	36.2	41.4	40.9
经常项目差额	36.4	50.5	87.3	89.7	82.6	60.3	40.4	84.7	120.9	135.3	134.2
美国											
商品出口	219.9	215.9	223.4	250.2	320.2	362.1	389.3	416.9	440.4	456.9	502.7
商品进口（离岸价格）	-332.4	-338.1	-368.4	-409.8	-447.2	-477.4	-498.3	-491.0	-536.5	-589.4	-669.1
贸易差额	-112.5	-122.2	-145.1	-159.6	-127.0	-115.3	-109.0	-74.1	-96.1	-132.6	-166.4
服务和私人转移净额	23.6	10.2	8.0	5.0	11.7	25.8	37.9	46.7	47.0	47.1	29.5
其中：											
投资收入	30.1	19.7	11.7	7.9	11.6	15.4	20.7	14.9	4.6	3.9	-15.2
经常项目差额	-88.9	-112.0	-137.1	-154.6	-115.3	-89.5	-71.1	-27.4	-49.1	-85.5	-136.9

表 A.23（续）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
其他工业化国家											
商品出口	306.3	317.0	375.7	453.7	515.9	547.9	650.9	649.4	690.0	641.9	739.8
商品进口（离岸价格）	-308.1	-320.7	-378.9	-471.7	-532.2	-573.8	-677.9	-668.0	-700.7	-624.3	-714.1
贸易差额	-1.8	-3.7	-3.2	-18.0	-16.3	-25.8	-27.0	-18.6	-10.6	17.6	25.6
服务和私人转移净额	5.1	2.6	-1.7	12.6	10.4	4.3	4.6	5.8	-1.5	6.7	11.0
其中：											
投资收入	-11.3	-12.6	-13.9	-13.7	-16.6	-19.7	-28.1	-29.5	-36.6	-29.4	-27.2
经常项目差额	3.3	-1.0	-4.9	-5.4	-5.9	-21.5	-22.4	-12.9	-12.1	24.2	36.6

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织和各国资料来源的数据。

[a] 货物、服务和私人转移的收支状况。

[b] 初步数字（部分根据的是联合国秘书处的估计数）。

[c] 1990 年 7 月起包括前德意志民主共和国的交易。

表 A.24. 经常项目交易：1984—1994 年经济处于转型期国家的状况[a]

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
经济处于转型期国家[c]											
商品出口	76.8	70.3	57.7	65.2	70.6	74.0	73.2	76.1	96.8	100.0	115.3
商品进口（离岸价格）	-63.4	-63.9	-51.6	-55.0	-63.0	-72.9	-79.5	-76.1	-90.2	-89.2	-103.2
贸易差额	13.4	6.4	6.1	10.3	7.6	1.1	-6.3	0.1	6.6	10.8	12.1
服务和私人转移净额	-3.4	-3.8	-2.2	-2.9	-3.9	-4.0	-4.2	-3.1	-13.2	-15.7	-19.8
经常项目差额	10.0	2.6	3.9	7.4	3.7	-2.9	-10.5	-3.0	-6.5	-4.9	-7.7
东欧[c]											
商品出口	33.5	33.4	30.9	33.9	37.2	38.8	39.6	38.4	43.1	44.0	54.0
商品进口（离岸价格）	-26.8	-27.7	-28.4	-31.9	-34.3	-37.5	-44.2	-40.8	-46.3	-52.2	-63.9
贸易差额	6.7	5.7	2.5	2.1	2.9	1.3	-4.6	-2.3	-3.2	-8.2	-9.8
服务和私人转移净额	-3.4	-3.2	-1.3	-2.0	-2.1	-3.4	-1.1	0.1	1.7	0.2	5.4
经常项目差额	3.3	2.5	1.2	0.1	0.8	-2.1	-5.7	-2.2	-1.5	-8.0	-4.4
其中： 前捷克斯洛伐克											
商品出口	4.0	3.9	4.3	4.5	5.0	5.4	6.0	8.3	11.3		
商品进口（离岸价格）	-3.1	-3.2	-4.1	-4.7	-5.1	-5.0	-6.8	-8.8	-12.9		
贸易差额	0.9	0.7	0.2	-0.2	-0.1	0.4	-0.8	-0.4	-1.6		
服务和私人转移净额	0.2	0.0	0.2	0.3	0.2	-0.1	-0.3	0.8	1.8		
经常项目差额	1.1	0.7	0.4	0.1	0.1	0.3	-1.1	0.4	0.2		
捷克共和国											
商品出口										10.4	12.0
商品进口（离岸价格）										-10.6	-12.6
贸易差额										-0.2	-0.7
服务和私人转移净额										0.5	1.3
经常项目差额										0.3	0.7
斯洛伐克											
商品出口										5.1	4.2
商品进口（离岸价格）										-4.0	-4.7
贸易差额										-0.9	-0.5
服务和私人转移净额										0.2	0.4
经常项目差额										-0.7	-0.1
匈牙利											
商品出口	4.9	4.2	4.2	5.1	5.5	6.4	6.4	9.3	10.0	8.1	10.7
商品进口（离岸价格）	-4.0	-4.1	-4.7	-5.0	-5.0	-5.9	-6.1	-9.1	-10.1	-11.4	-14.6
贸易差额	0.9	0.1	-0.5	0.0	0.5	0.5	0.3	0.2	-0.1	-3.3	-3.9
服务和私人转移净额	-1.0	-1.3	-1.2	-1.2	-1.3	-1.9	-0.2	0.1	0.4	-0.2	-0.0
经常项目差额	-0.1	-1.2	-1.7	-1.2	-0.8	-1.4	0.1	0.3	0.3	-3.5	-3.9

表 A.24（续）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
波兰											
商品出口	5.3	5.1	5.6	6.4	7.7	8.3	11.3	13.8	13.9	13.6	17.0
商品进口（离岸价格）	-3.9	-4.0	-4.7	-5.4	-6.9	-8.4	-9.9	-14.6	-14.0	-16.9	-21.4
贸易差额	1.4	1.1	0.9	1.0	0.8	-0.1	1.4	-0.8	-0.1	-3.3	-4.3
服务和私人转移净额	-2.2	-1.7	-0.2	-1.4	-1.4	-1.7	-0.7	-0.6	-0.2	1.0	3.4
经常项目差额	-0.8	-0.6	0.7	-0.4	-0.6	-1.8	0.7	-1.4	-0.3	-2.3	-0.9
前苏联[d]											
商品出口	43.3	36.9	26.8	31.3	33.4	35.2	33.6	37.7	51.6	52.1	57.0
商品进口（离岸价格）	-36.6	-36.2	-23.2	-23.1	-28.7	-35.4	-37.7	-35.3	-42.1	-32.8	-34.3
贸易差额	6.7	0.7	3.6	8.2	4.7	-0.2	-1.7	2.4	9.5	19.3	22.7
服务和私人转移净额	-0.0	-0.6	-0.9	-0.9	-1.8	-0.6	-3.1	-3.2	-15.0	-16.4	-25.6
经常项目差额	6.7	0.1	2.7	7.3	2.9	-0.8	-4.8	-0.8	-5.5	2.9	-2.9

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织欧洲经委会和各国资料来源的数据。

◆表示数列中断。

[a] 以可兑换货币计算的货物、服务和私人转移的收支状况。

[b] 初步数字（部分根据的是联合国秘书处的估计数）。

[c] 包括前德意志民主共和国的交易，直到1990年为止。

[d] 1992年起为独立国家联合体的数据。

表 A.25. 经常项目交易：1984—1994 年发展中国家的状况[a]

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
所有发展中国家（129 个经济体）											
商品出口	526.5	500.2	448.6	566.6	649.7	729.8	829.5	869.6	946.3	1 006.4	1 134.3
商品进口（离岸价格）	-461.4	-447.4	-428.9	-513.3	-612.0	-677.2	-762.2	-845.7	-952.2	-1 034.8	1 146.3
贸易差额	65.1	52.7	19.7	53.3	37.7	52.6	67.3	23.9	-5.9	-28.4	-11.9
服务和私人转移净额	-88.6	-83.0	-61.2	-64.3	-64.5	-73.5	-76.3	-94.9	-80.3	-80.9	-86.8
其中：											
投资收入	-49.5	-48.6	-41.1	-46.8	-48.0	-50.0	-48.1	-48.4	-49.4	-53.7	-56.8
经常项目差额	-23.5	-30.3	-41.5	-11.1	-26.9	-20.9	-9.0	-71.0	-86.2	-109.3	-98.7
按区域分列的总计											
拉丁美洲											
商品出口	107.0	99.2	82.3	93.5	106.5	116.7	128.3	127.1	133.4	140.1	159.5
商品进口（离岸价格）	-70.3	-68.4	-67.8	-75.8	-85.9	-92.5	-103.8	-121.3	-146.6	-159.4	-181.0
贸易差额	36.7	30.8	14.5	17.7	20.6	24.2	24.6	5.8	-13.2	-19.3	-21.5
服务和私人转移净额	-39.0	-35.9	-34.6	-30.7	-32.5	-34.6	-29.9	-26.6	-24.6	-28.1	-29.0
其中：											
投资收入	-38.1	-36.4	-33.2	-32.3	-35.3	-39.4	-35.3	-32.4	-31.9	-35.7	-35.7
经常项目差额	-2.3	-5.2	-20.1	-13.0	-11.9	-10.4	-5.3	-20.8	-37.8	-47.5	-50.5
非洲											
商品出口	83.1	82.8	67.8	76.3	77.1	83.8	103.2	98.3	96.3	91.4	94.2
商品进口（离岸价格）	-77.8	-67.7	-62.9	-69.2	-77.1	-80.1	-89.5	-88.8	-91.8	-90.3	-93.0
贸易差额	5.3	15.1	5.0	7.0	0.0	3.7	13.7	9.4	4.5	1.1	1.2
服务和私人转移净额	-18.8	-18.6	-17.5	-17.2	-17.5	-18.8	-19.7	-19.0	-15.4	-14.1	-15.0
其中：											
投资收入	-10.9	-11.8	-11.8	-14.4	-14.9	-15.9	-17.9	-17.8	-14.8	-13.4	-16.0
经常项目差额	-13.5	-3.6	-12.5	-10.1	-17.5	-15.1	-6.1	-9.6	-10.9	-13.0	-13.8
西亚											
商品出口	113.8	99.8	69.2	87.1	88.1	108.4	132.5	118.9	128.0	128.0	126.7
商品进口（离岸价格）	-89.0	-77.0	-69.1	-75.6	-77.9	-82.5	-89.9	-101.5	-112.9	-105.4	-102.7
贸易差额	24.8	22.9	0.1	11.6	10.3	25.9	42.6	17.5	15.1	22.5	24.0
服务和私人转移净额	-28.2	-32.7	-11.8	-21.0	-21.2	-26.0	-33.4	-51.8	-46.6	-43.4	-47.6
其中：											
投资收入	13.9	13.5	16.7	13.4	14.5	15.5	13.5	9.9	7.8	5.6	6.5
经常项目差额	-3.5	-9.8	-11.7	-9.4	-10.9	-0.1	9.2	-34.3	-31.5	-20.8	-23.5
南亚和东亚											
商品出口	199.0	196.7	216.3	284.3	350.0	390.8	433.6	493.2	560.0	619.9	734.0
商品进口（离岸价格）	-199.0	-206.1	-213.5	-263.9	-339.0	-384.3	-431.4	-493.5	-560.1	-632.7	-745.2
贸易差额	0.9	-9.4	2.8	20.5	11.0	6.5	2.2	-0.3	-0.1	-12.8	-11.2
服务和私人转移净额	-8.1	-5.6	-1.5	-1.1	-3.4	-5.9	-4.4	-4.6	-5.9	-9.4	-0.6
其中：											
投资收入	-12.0	-11.5	-11.5	-12.2	-11.3	-10.6	-10.5	-9.7	-11.6	-13.2	-11.0
经常项目差额	-7.2	-15.0	1.3	19.3	7.7	0.5	-2.2	-4.0	-5.9	-22.2	-11.8

表 A.25（续）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
按贸易类别分类的总计											
顺差能源出口国											
（8个经济体）											
商品出口	112.5	94.9	53.9	78.0	76.6	96.0	119.3	105.4	112.0	108.0	103.3
商品进口（离岸价格）	-76.9	-63.9	-45.2	-59.7	-63.3	-70.4	-74.3	-80.9	-90.9	-80.1	-72.4
贸易差额	35.7	31.0	8.8	18.4	13.3	25.6	45.0	24.5	21.1	27.9	31.0
服务和私人转移净额	-28.9	-28.1	-12.2	-20.5	-17.3	-22.9	-29.7	-48.6	-42.4	-38.9	-47.6
其中：											
投资收入	15.4	15.8	20.5	18.3	20.0	20.8	19.4	16.3	16.3	13.4	11.0
经常项目差额	6.8	2.9	-3.4	-2.1	-4.0	2.7	15.2	-24.2	-21.4	-11.1	-16.7
逆差能源出口国											
（19个经济体）											
商品出口	133.5	127.3	91.8	111.0	113.7	134.8	169.3	170.6	179.6	188.1	209.9
商品进口（离岸价格）	-99.8	-95.1	-81.9	-86.1	-103.4	-113.0	-135.6	-157.4	-177.9	-190.2	-212.2
贸易差额	33.7	32.2	9.9	24.9	10.3	21.8	33.7	13.2	1.7	-2.1	-2.2
服务和私人转移净额	-36.4	-36.7	-29.2	-26.6	-27.0	-30.5	-31.6	-33.1	-34.7	-34.9	-39.4
其中：											
投资收入	-26.2	-25.8	-22.4	-25.1	-26.2	-29.6	-29.7	-31.6	-34.4	-32.6	-32.8
经常项目差额	-2.7	-4.5	-19.3	-1.7	-16.7	-8.7	2.1	-19.9	-33.0	-37.0	-41.6
能源输入国											
（102个经济体）											
商品出口	280.4	278.0	302.8	377.5	459.4	499.0	540.0	593.7	654.7	710.4	821.1
商品进口（离岸价格）	-284.7	-288.4	-301.8	-367.5	-445.3	-493.8	-552.3	-607.5	-683.4	-764.6	-861.8
贸易差额	-4.3	-10.5	1.0	10.0	14.1	5.2	-11.4	-13.8	-28.6	-54.2	-40.7
服务和私人转移净额	-23.3	-18.3	-19.8	-17.3	-20.2	-20.0	-14.9	-13.1	-3.1	-7.1	0.3
其中：											
投资收入	-38.7	-38.6	-39.3	-40.1	-41.8	-41.3	-37.8	-33.1	-31.2	-34.4	-34.9
经常项目差额	-27.6	-28.7	-18.8	-7.2	-6.1	-14.9	-26.3	-26.9	-31.8	-61.3	-40.4
其中：											
四个制成品出口国											
（4个经济体）											
商品出口	107.6	108.6	130.2	175.5	221.1	244.0	263.2	300.5	338.8	371.6	433.6
商品进口（离岸价格）	-101.0	-99.8	-111.1	-150.0	-198.9	-224.3	-255.6	-297.6	-338.5	-371.4	-443.0
贸易差额	6.5	8.8	19.1	25.5	22.2	19.7	7.6	2.9	0.3	0.2	-9.4
服务和私人转移净额	0.6	2.2	4.1	5.4	6.1	5.1	7.2	7.9	10.8	13.5	20.6
其中：											
投资收入	-2.2	-1.4	-0.7	-0.4	1.8	3.4	4.1	4.7	4.5	3.0	3.1
经常项目差额	7.2	11.0	23.2	30.9	28.3	24.8	14.8	10.7	11.1	13.8	11.2

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织、各国和其他资料来源的数据。

[a] 货物、服务和私人转移的收支状况。

[b] 初步估计数。

表 A.26. 1984—1994 年工业化国家的资金转移净额

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
美国											
资料净流量	100.6	122.6	137.9	154.1	122.3	131.0	102.7	49.6	65.1	118.2	148.2
私人赠款[b]	-4.7	-4.2	-4.4	-4.3	-5.5	-5.4	-5.2	-6.7	-6.2	-6.5	-7.7
官方赠款	-10.8	-13.4	-14.0	-12.5	-13.0	-13.3	-20.6	20.6	-18.8	-18.4	-21.0
直接投资[c]	28.1	21.3	27.7	47.7	52.1	62.2	48.2	27.9	-5.0	2.5	28.2
有价证券	25.0	68.5	81.5	61.7	66.0	73.6	-6.8	12.8	26.4	-9.6	78.5
中期和长期贷款	-12.8	8.0	-5.1	-0.6	11.7	3.2	22.6	14.0	0.5	4.3	28.3
短期资本	50.0	17.7	36.7	66.3	11.2	8.4	17.0	-3.9	85.4	124.8	75.1
差误遗漏	25.9	24.7	15.5	-4.2	0.0	2.4	47.5	-15.2	-17.3	21.1	-33.3
货币基金组织信贷的使用	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
股息和利息净额	16.6	8.5	6.2	-5.7	2.2	-8.9	-16.5	-20.1	-21.6	-35.0	-41.7
资源转移净额（按资金计算）	117.2	131.1	144.0	148.4	124.5	122.1	86.2	29.5	43.5	83.1	106.5
官方储备的使用[d]	-3.1	-3.8	0.3	9.1	-3.9	-25.3	-2.2	5.8	3.9	-1.4	5.3
资源转移净额（按支出计算）	114.0	127.2	144.3	157.5	120.6	96.8	84.0	35.2	47.4	81.8	111.9
联合王国											
资料净流量	-2.4	-5.1	4.4	29.6	38.7	29.3	34.5	26.3	15.4	-17.9	13.2
私人赠款[b]	0.5	0.4	0.1	-0.2	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.4	-0.4
官方赠款	-2.9	-4.4	-3.3	-5.3	-5.9	-7.0	-8.2	-1.9	-8.6	-7.4	-8.1
直接投资[c]	-5.2	-3.5	-3.7	-9.0	-5.3	3.7	24.4	10.2	5.4	-3.2	-4.6
有价证券	-11.4	-8.3	-15.5	46.0	9.1	-32.7	-16.5	-17.2	-17.5	-64.4	69.9
中期和长期贷款	-2.4	2.0	6.5	2.1	4.3	9.5	11.9	24.2	1.4	22.3	-14.4
短期资本	9.4	7.7	14.2	-0.7	25.8	51.9	11.2	10.3	28.5	66.8	-39.2
差误遗漏	9.6	1.0	5.9	-3.2	11.1	4.3	12.2	1.2	6.7	4.3	9.9
货币基金组织信贷的使用	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
股息和利息净额	2.7	1.3	2.0	-0.5	-2.7	-3.1	-8.3	-9.5	-1.4	-4.8	0.0
资源转移净额（按资金计算）	0.2	-3.8	6.4	29.0	36.0	26.2	26.1	16.8	14.0	13.1	13.1
官方储备的使用[d]	1.3	-0.6	-1.4	-20.2	-4.9	8.8	-0.1	-5.0	2.6	-4.3	-9.9
资源转移净额（按支出计算）	1.5	-4.4	5.0	8.8	31.1	35.0	26.0	11.8	16.6	8.8	3.2
德国[e]											
资本净流量	-15.9	-20.9	-41.7	-36.8	-79.1	-68.1	-52.7	-16.9	32.4	-22.6	-16.5
私人赠款[b]	-0.9	-1.0	-1.5	-1.6	-2.1	-1.7	-2.8	-3.2	-3.3	-3.2	-4.2
官方赠款	-6.3	-6.3	-7.6	-10.6	-11.7	-12.3	-15.5	-28.9	-24.3	-23.1	-25.4
直接投资[c]	-3.9	-2.0	-7.8	-7.5	-10.9	-6.8	-15.0	-12.8	-9.0	-10.1	-13.0
有价证券	1.3	1.8	23.6	-1.9	-43.8	-4.6	-2.4	23.1	47.9	119.3	-7.5
中期和长期贷款	-4.3	-1.9	0.1	-3.6	4.2	0.1	-15.6	-20.2	-1.9	5.0	-5.1
短期资本	-3.9	-14.5	-49.9	-10.6	-17.3	-47.3	-16.4	17.0	23.0	-106.6	49.2
差误遗漏	2.1	3.0	1.4	-1.0	2.5	4.5	15.0	8.1	0.0	1.0	-10.5
货币基金组织信贷的使用	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
股息和利息净额	2.3	2.1	2.2	3.8	4.2	11.1	12.2	17.0	10.7	7.3	2.3
资源转移净额（按资金计算）	-13.6	-18.8	-39.5	-33.1	-74.9	-57.1	-40.5	0.8	43.1	-15.3	-14.2
官方储备的使用[d]	0.4	-2.2	-5.4	-21.5	15.4	-2.8	-7.3	6.0	-34.9	15.3	-6.1
资源转移净额（按支出计算）	-13.2	-21.0	-44.9	-54.6	-59.5	-59.9	-47.8	6.7	8.2	-0.1	-20.3

表 A.26（续）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
日本											
资料净流量	-34.4	-51.4	-73.0	-52.8	-67.2	-74.0	-48.0	-92.0	-121.6	-109.9	-86.9
私人赠款[b]	-0.1	-0.3	-0.6	-1.0	-1.1	-1.0	-1.0	-0.7	-1.3	-2.2	-2.7
官方赠款	-1.4	-1.4	-1.5	-2.7	-3.0	-3.3	-4.5	-11.8	-3.3	-3.9	-4.8
直接投资[c]	-6.0	-5.8	-14.3	-18.4	-34.7	-45.2	-46.3	-29.4	-14.5	-13.7	-17.7
有价证券	-24.0	-41.8	-102.0	-91.3	-52.8	-32.5	-14.5	35.5	-28.4	-65.6	-44.8
中期和长期贷款	-20.1	-15.7	-15.8	-24.3	-29.6	-16.0	7.7	25.3	12.2	-2.0	7.8
短期资本	13.4	9.7	58.6	88.6	50.9	45.8	31.5	-103.2	-75.8	-22.2	-5.3
差误遗漏	3.7	3.8	2.5	-3.7	3.1	-21.8	-20.9	-7.7	-10.5	-0.3	-19.5
货币基金组织信贷的使用	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
股息和利息净额	4.2	6.8	9.5	16.7	21.0	23.4	23.2	26.7	36.2	41.4	32.2
资源转移净额（按资金计算）	-30.2	-44.6	-63.6	-36.1	-46.2	-50.6	-24.8	-65.3	-85.4	-68.4	-54.7
官方储备的使用[d]	-2.1	0.6	-14.8	-37.9	-16.5	12.8	6.6	6.6	-0.6	-27.8	-25.8
资源转移净额（按支出计算）	-32.3	-44.0	-78.4	-74.0	-62.7	-37.8	-18.2	-58.7	-86.1	-96.2	-80.5
其他工业化国家											
资料净流量	14.2	4.0	5.1	56.3	57.3	69.1	115.7	57.4	6.0	28.7	29.7
私人赠款[b]	-0.2	-0.2	-1.1	-0.3	0.2	-0.9	-2.6	-3.6	-4.6	-1.4	-3.1
官方赠款	-3.6	-3.1	-7.4	-7.5	-7.8	-9.9	-13.7	-8.6	-9.3	-9.3	16.4
直接投资[c]	-4.4	-10.2	-9.8	-10.3	-7.8	-16.3	-16.7	-14.7	8.1	1.6	2.8
有价证券	10.3	17.2	16.0	20.4	27.9	55.0	50.9	43.1	33.4	130.4	-62.6
中期和长期贷款	10.8	5.5	6.7	30.3	15.7	35.2	51.5	50.5	17.3	34.4	16.8
短期资本	2.4	6.5	9.7	25.0	37.9	18.6	72.3	-9.5	-24.4	-169.5	92.2
差误遗漏	-1.3	-11.7	-9.0	-1.0	-8.4	-12.6	-26.1	0.2	-14.4	-14.9	0.0
货币基金组织信贷的使用	0.2	0.0	0.0	-0.3	-0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
股息和利息净额	-28.3	-27.8	-32.1	-35.7	-44.6	-50.9	-68.1	-71.0	-84.2	-71.7	-74.4
资源转移净额（按资金计算）	-14.1	-23.8	-27.0	20.6	12.7	18.1	47.5	-13.6	-78.1	-100.3	-44.7
官方储备的使用[d]	-15.7	0.4	-4.0	-39.1	-28.7	-20.1	-54.2	-1.4	34.4	-7.5	-52.2
资源转移净额（按支出计算）	-29.8	-23.4	-31.0	-18.5	-15.9	-1.9	-6.7	-15.0	-43.7	-107.8	-96.9

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织和各国资料来源的数据。

[a] 初步估计数。

[b] 不包括工人汇款。

[c] 再投资收益净额。

[d] 储备增加额以负数表示。

[e] 1990 年 7 月起包括前德意志民主共和国的交易。

表 A.27. 1984－1994 年发展中资本输入国的资金转移净额[a]

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
所有国家											
通过直接投资的转移额											
投资净流量	7.1	8.6	7.0	9.5	15.5	17.3	17.0	22.0	30.4	45.3	54.0
股息和其他收入净额	－8.6	－8.0	－7.1	－8.1	－8.6	－10.4	－11.4	－10.4	－11.6	－12.5	－13.5
转移净额	－1.5	0.6	－0.1	1.5	6.8	6.9	5.5	11.6	18.8	32.8	40.5
通过中期和长期外国私人借款的转移额											
信贷净流量	18.3	13.1	8.8	4.1	11.0	2.2	9.7	15.9	24.2	32.9	47.7
支付的利息	－40.3	－39.1	－34.5	－33.6	－39.1	－32.3	－29.5	－28.9	－28.0	－26.2	－28.6
转移净额	－22.0	－26.0	－25.7	－29.5	－28.1	－30.1	－19.8	－13.0	－3.7	6.6	19.1
通过股票交易净额、短期借款和国内外流量的转移额[c]											
转移净额	－16.5	－12.8	－5.3	－8.1	－16.9	－7.5	－10.9	23.2	27.6	36.8	30.5
通过私人赠款的转移（净额）	2.6	3.0	3.8	4.1	4.8	3.5	5.4	6.9	9.7	7.5	8.7
通过官方流量的转移额											
官方转移额（赠款）	10.8	11.6	11.2	12.5	13.4	14.3	29.4	20.6	18.1	15.1	16.4
官方信贷净额	25.1	19.0	18.5	16.3	15.0	19.7	22.2	18.6	15.2	17.6	16.2
支付的利息	－11.1	－12.8	－15.7	－16.7	－18.2	－18.7	－20.6	－21.9	－21.6	－23.5	－26.4
转移净额	24.8	17.8	14.1	12.1	10.3	15.2	31.1	17.3	11.8	9.2	6.2
总转移净额（按资金计算）	－12.6	－17.3	－13.3	－19.9	－23.0	－12.1	11.4	45.9	64.1	93.0	104.9
官方储备的使用[d]	－16.5	－0.0	8.9	－14.0	－9.1	－17.4	－38.5	－46.7	－47.6	－47.7	－56.5
总转移净额（按支出计算）	－29.1	－17.3	－4.5	－33.9	－32.1	－29.4	－27.1	－0.8	16.5	45.3	48.4
拉丁美洲											
赠款											
私人	0.7	1.0	0.9	1.1	1.5	1.4	3.1	3.8	5.2	4.1	4.8
官方	1.3	2.4	1.5	2.1	2.2	2.3	3.5	3.2	3.0	2.5	2.9
直接投资净额	0.4	1.1	－0.6	1.1	1.9	0.3	0.8	5.3	6.4	8.2	10.1
外国官方信贷	6.2	2.2	1.5	－1.6	－1.8	－2.0	－0.0	－7.4	－9.9	－6.4	－8.3
外国私人信贷[e]	－19.1	－32.3	－22.2	－19.0	－24.4	－22.3	－11.1	－7.1	－5.1	5.4	－3.1
其他[e]	－12.6	－3.8	－0.9	1.7	－7.7	－4.6	－7.1	12.4	34.8	23.5	7.9
总转移净额（按资金计算）	－23.1	－29.5	－19.9	－14.7	－28.5	－24.8	－10.8	10.1	34.5	37.3	14.2
其中：											
资本净流量[f]	13.7	5.1	11.6	15.8	4.5	12.1	22.8	40.0	64.3	68.9	48.0
官方储备的使用[d]	－12.1	－0.8	7.7	－3.6	6.5	－2.7	－16.0	－18.3	－23.4	－19.4	5.3
总转移净额（按支出计算）	－35.1	－30.3	－12.2	－18.3	－21.9	－27.6	－26.8	－8.2	11.1	17.8	19.5

表 A.27(续)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
非洲											
赠款											
私人	0.5	0.9	1.1	1.0	0.9	1.0	0.9	1.3	1.6	1.4	1.5
官方	4.3	4.9	5.4	6.2	6.8	8.1	21.4	11.3	10.1	8.3	8.2
直接投资净额	-1.4	0.3	-0.5	-0.7	-0.1	2.1	-0.5	0.4	1.2	0.2	-1.4
外国官方信贷	4.5	2.1	1.8	2.0	1.2	1.5	1.4	1.2	1.9	-0.0	0.7
外国私人信贷[c]	-2.7	-3.7	-1.3	-0.7	-0.3	-2.8	-4.9	-5.5	-5.7	-3.3	-5.4
其他[c]	-2.7	-2.5	0.4	-5.1	-2.6	-4.3	-16.0	-4.1	-2.0	-1.0	-4.9
总转移净额(按资金计算)	2.8	2.3	6.7	2.7	5.9	5.7	2.8	4.9	6.9	4.1	-2.7
其中：											
资本净流量[d]	11.2	11.6	15.6	14.1	18.2	19.0	17.1	19.3	18.6	15.4	10.0
官方储备的使用[d]	1.4	-4.6	0.7	-0.5	1.1	-1.6	-8.1	-6.2	-5.3	0.0	-2.3
总转移净额(按支出计算)	4.2	-2.3	7.4	2.2	7.0	4.1	-5.2	-1.4	1.6	4.1	-5.1
撒哈拉以南非洲											
赠款											
私人	0.5	0.7	0.6	0.8	0.8	0.7	0.9	1.2	1.6	1.2	1.2
官方	3.2	3.7	4.3	5.1	5.7	6.6	7.0	6.9	7.5	6.5	6.5
直接投资净额	-0.6	-0.4	-0.6	-0.6	-0.6	-0.8	-1.4	-0.3	-0.7	-0.7	-0.7
外国官方信贷	2.5	1.5	1.8	2.3	2.5	2.8	3.0	2.3	3.7	2.5	3.7
外国私人信贷[c]	-0.8	-1.3	-0.8	-2.0	-2.5	-1.9	-2.9	-3.1	-2.3	-4.3	-0.5
其他[c]	-1.7	-0.3	1.3	1.3	2.6	-1.0	2.0	1.2	-0.5	3.4	0.0
总转移净额(按资金计算)	3.1	3.9	6.6	6.9	8.5	6.4	8.5	8.2	9.3	8.6	10.1
其中：											
资本净流量[d]	6.7	8.3	11.1	12.2	14.6	13.1	15.4	15.3	16.0	15.1	16.4
官方储备的使用[d]	-0.4	-0.8	-0.6	-0.8	-0.9	-0.6	-0.5	0.4	0.8	-0.9	-2.4
总转移净额(按支出计算)	2.8	3.1	6.0	6.0	7.6	5.8	8.0	8.6	10.1	7.7	7.7

表 A.27(续)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
亚洲											
赠款											
私人	0.8	0.7	1.3	1.6	1.8	0.4	0.5	1.3	2.4	1.7	2.3
官方	5.5	4.8	4.9	4.6	4.9	4.5	4.3	4.8	4.7	3.5	2.4
直接投资净额	-0.7	-0.6	1.7	2.6	2.9	-0.8	2.6	8.5	13.9	31.2	38.1
外国官方信贷	3.7	3.3	1.5	1.1	0.4	4.6	2.5	6.3	4.9	2.9	0.6
外国私人信贷[e]	2.0	3.1	-1.0	-10.0	-5.5	-5.2	-2.0	1.0	4.6	-0.1	15.8
其他[c]	-1.6	3.5	7.0	10.6	-5.6	0.3	0.4	17.7	-9.4	13.8	0.5
总转移净额(按资金计算)	9.9	14.7	15.4	10.6	-1.1	3.9	8.2	-39.6	21.1	53.0	59.8
其中：											
资本净流量[f]	22.0	26.6	27.1	23.3	11.0	15.0	19.3	-50.9	33.5	67.2	71.7
官方储备的使用[d]	-10.6	-7.2	-23.7	-39.3	-14.1	-15.8	-18.5	-43.5	-22.4	-39.5	-56.1
总转移净额(按支出计算)	-0.7	7.5	-8.3	-28.7	-15.2	-11.9	-10.3	-3.9	-1.3	13.5	3.7
15个债务沉重的国家											
赠款											
私人	0.9	1.1	1.0	1.3	1.4	1.6	3.5	3.8	5.1	4.0	4.6
官方	0.8	0.9	0.9	1.2	1.4	1.7	2.9	2.7	3.0	2.3	2.4
直接投资净额	0.7	1.5	-0.6	0.9	3.3	2.0	0.5	4.9	6.4	7.0	8.4
外国官方信贷	4.4	0.1	-0.5	-2.5	-4.1	-3.8	-2.1	-9.8	-9.1	-7.6	-9.0
外国私人信贷[e]	-23.1	-26.4	-25.6	-21.5	-27.6	-25.5	-14.7	-10.7	-10.2	5.0	-4.2
其他[c]	-11.0	-16.5	-3.1	-3.4	-9.5	-7.0	-3.4	12.9	31.1	22.4	9.2
总转移净额(按资金计算)	-27.3	-39.5	-27.9	-24.0	-35.0	-31.0	-13.1	3.9	26.2	33.2	11.4
其中：											
资本净流量[f]	13.2	-0.2	7.4	11.9	3.7	11.8	25.6	38.6	59.7	69.0	48.6
官方储备的使用[d]	-13.2	-1.1	5.6	-4.6	3.7	-5.7	-19.6	-16.8	-23.1	-20.4	4.2
总转移净额(按支出计算)	-40.5	-40.6	-22.3	-28.6	-31.3	-36.7	-32.8	-12.9	3.1	12.8	15.6

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织、世界银行的数据和联合国秘书处的估计数。

注：直接投资是再投资的收入净额(现金流动方法)；官方信贷包括使用货币基金组织的贷款；利息包括货币基金组织的收费；私人赠款包括海外居民赠款的净流量(不包括工人的汇款)和非政府组织的赠款。

[a] 93个国家的抽样。

[b] 初步估计数。

[c] 被计算为残差(包括短期贸易资金、正常和特殊的外流("资本外逃")、到期利息的欠款、股票交易和国际收支数据中记为差误遗漏及被假定为资金流量的其他流量)。

[d] 储备增加额以负数表示。

[e] 中期和长期对外借款。

[f] 支付利息和股息前的全部资本流量净额。

表 A.28. 1984－1994 年发展中资本输入国的官方储备和足敷经常支出的能力

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
储备水平[b](10 亿美元)											
所有国家	119.1	129.8	148.9	195.5	195.5	229.2	278.4	341.8	364.3	425.8	505.2
能源出口国	36.2	38.6	34.3	44.5	31.8	37.3	53.8	73.0	83.8	102.4	87.3
能源进口国	82.9	91.2	114.6	151.0	163.8	192.0	224.6	268.8	280.5	323.4	417.8
四个制成品出口者	29.0	38.5	62.8	96.0	104.0	109.4	115.7	130.9	140.0	152.8	177.0
其他	53.9	52.7	51.8	55.1	59.8	82.5	108.9	137.9	140.5	170.5	240.8
备忘项											
拉丁美洲	40.3	41.2	33.4	38.2	31.1	33.4	48.6	66.2	89.1	109.3	104.0
撒哈拉以南非洲	3.0	4.0	5.0	5.8	6.3	6.9	8.2	9.5	9.2	10.1	12.5
15 个负债沉重国家	39.6	40.9	34.4	38.7	32.9	38.1	57.2	74.5	92.4	112.8	108.6
足敷经常支出的能力[c](足敷进口月数)											
所有国家	2.7	2.6	2.5	2.7	2.5	2.5	3.0	3.6	3.5	4.0	4.2
能源出口国	2.6	2.8	2.8	3.6	2.2	2.4	2.9	3.6	3.6	4.4	3.3
能源进口国	2.7	2.5	2.4	2.3	2.6	2.6	3.0	3.5	3.4	3.8	4.7
备忘项											
拉丁美洲	3.6	3.8	3.1	3.4	2.5	2.4	3.2	4.0	4.8	5.5	4.7
撒哈拉以南非洲	1.1	1.4	1.6	1.7	1.7	1.9	2.0	2.4	2.3	2.8	3.2
15 个负债沉重国家	3.0	3.2	2.8	2.9	2.2	2.3	3.0	3.8	4.5	5.2	5.7

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织的数据和各国的估计数。

[a] 部分是估计数。

[b] 期终储备总额(储备为黄金，按每盎司 35 特别提款权计值)。

[c] 某一特定年份相对于年终储备总额的货物和服务的支出(包括利息付款)，93 个国家的抽样。

表 A.29. 1984－1994 年按贷款分列的货币基金组织向发展中国家的放款净额

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
定期贷款	4.4	1.1	0.0	－3.9	－4.0	－3.0	－1.6	－1.2	－0.1	－0.2	－0.9
偿还期限											
3－5 年(信用贷款)	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 年(补充贷款/加强贷款政策)[a]	2.6	0.6	－1.0	－2.7	－2.7	－2.8	－0.7	－0.8	－1.5	－1.5	－1.5
4－10 年(中期贷款)	1.6	0.0	－0.2	－0.5	－0.9	0.1	0.7	－0.7	0.0	1.5	0.5
优惠贷款	－0.2	－0.3	－0.5	－0.2	－0.3	0.9	0.2	1.1	0.8	0.2	0.9
按设立时间顺序排列：											
信托基金[b]	－0.2	－0.3	－0.6	－0.7	－0.7	－0.5	－0.4	－0.1	0.0	－0.1	0.0
结构调整贷款[c]	－	－	0.1	0.5	0.3	0.7	0.1	0.2	0.0	－0.1	－0.2
加强的结构调整贷款[c]	－	－	－	－	－	0.8	0.5	0.9	0.7	0.4	1.1
额外贷款[d]	0.0	－0.5	－1.9	－1.1	－0.4	0.2	－0.8	1.2	－0.9	－0.2	－0.9
按设立时间顺序排列：											
补偿性供资[e]	0.0	－0.4	－1.8	－1.1	－0.4	0.2	－0.8	1.2	－0.9	－0.2	－0.9
缓冲储存[f]	..	－0.2	－0.2	－0.1	..	..	..	..	..	..	..
共计	4.3	0.3	－2.4	－5.2	－4.7	－1.9	－2.3	1.0	－0.2	－0.2	－0.8
备忘项											
制约条件更多的放款协定的某些特征											
一年内提出的次数	20	26	31	25	28	23	13	24	17	13	26
平均期限(月)	14	16	22	26	25	25	19	22	26	24	25
承付总额(10 亿美元)	4.0	3.4	4.0	4.4	5.4	13.8	1.9	6.4	7.1	3.0	6.6

资料来源：货币基金组织的数据，《国际金融统计》和《货币基金组织概览》。

[a] 补充贷款(1979－1981 年)和加强贷款政策(1981 年至今)提供的资金是由货币基金组织普自成员国，它所付的利率高于它付给在货币基金组织具有净债权国地位国家的偿还额。因此，使用补充贷款和加强贷款政策的资金所付利率高于普通资金，因为后者有部分补贴。(例如，在 1981/82 财政年度，普通资金利率为 6.3%，补充贷款资金的利率为 14.8%，加强贷款政策资金的利率为 13.2%；到 1985/86 财政年度，利率差幅大为缩小，分别为 7%、9.4%和 9.2%)。不过，符合国际开发协会资格的国家可以得到多达 3 个百分点的补贴，人均国内生产总值高于国际开发协会限额但低于信托基金最高限额规定的国家可以得到上述补贴的一半，以减低补充贷款的利息，使其接近普通资金利息。加强贷款政策的资金没有补贴。

[b] 信托基金主要使用货币基金组织出售黄金的资金，在 1977－1981 年间根据 1 年调整方案放款。借款资格是根据最高人均收入标准，偿还期限 10 年，6 年后开始偿还。利率为每年 0.5%。

[c] 结构调整贷款和加强的结构调整贷款(前者主要由信托资金的回流资金供资，后者使用贷款和赠款)已向国际收支长期不平衡的国际开发协会资格国家贷款；贷款分三年给付(按照政策框架文件安排)，5.5 年后开始偿还，10 年后付完；利率为 0.5%。

[d] 偿还期限都是 7 年，3.5 年后开始偿还。

[e] 补偿性供资，1963 年至 1988 年；1988 年 8 月起改为补偿和应急贷款。

[f] 按照核可的国际缓冲储存安排，以资金帮助购买缓冲储存；1969 年 6 月设立。

表 A.30. 1984－1994 年按贷款分列的国际货币基金组织向经济处于转型期国家的放款净额

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
定期贷款	0.6	－0.1	－0.2	－0.6	－0.5	－0.3	0.3	2.1	1.9	0.1	0.2
偿还期限											
3－5 年(信用贷款)	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 年(补充贷款/加强贷款政策)*	0.4	－0.0	－0.1	－0.2	－0.4	－0.3	－0.1	0.3	0.0	0.0	－0.3
4－10 年(展期贷款)								0.8	0.1	0.0	0.0
额外贷款											
补偿性供资	－0.1	－0.1	－0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	－0.1	0.0	－0.7
系统改造贷款										2.0	2.7
共计	0.5	－0.3	－0.3	－0.6	－0.5	－0.3	0.3	3.6	1.8	2.1	2.2

资料来源：货币基金组织的数据和《国际金融统计》。

注：系统改造贷款，于 1993 年临时设立，帮助经济处于转型期国家解决由于计划的贸易安排的中断而产生的严重国际收支问题。对于还没有一项备用安排的成员国来说，支持一份书面政策改革意向书的提款可分为两个档次，第二次提款在第一次提款后的 6－18 个月进行，假定朝高档信贷安排方面取得令人满意的进展的话（偿还期限与展期贷款的偿还期限相同）。关于其他贷款的说明见上表 A.29。

表 A.31. 1984－1994 年在国际信贷市场筹集的资金

(10 亿美元)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
世界总额	228.8	279.1	321.4	303.7	371.9	385.3	361.4	432.5	458.3	625.8	634.5
按借款者分类											
发达市场经济国家	181.2	230.5	285.2	260.2	330.3	345.0	312.4	374.0	398.4	537.3	554.2
经济处于转型期国家	3.4	5.3	3.9	3.7	4.3	4.7	4.7	1.7	1.5	6.3	3.7
发展中国家	34.4	30.1	22.2	27.8	26.9	22.7	28.9	42.2	37.5	61.5	64.3
多边机构	9.8	13.2	10.1	11.9	10.5	12.9	15.4	14.7	20.9	20.7	12.4
按证券分类											
债券	111.5	169.1	228.1	180.8	229.7	255.8	229.9	308.7	333.7	481.0	426.9
国际债券	81.4	136.5	187.7	140.5	178.9	212.9	180.1	258.2	276.1	394.6	368.4
国外和特别投资	30.1	32.5	40.4	40.3	50.8	42.9	49.8	50.6	57.6	86.4	58.4
贷款	117.3	110.1	93.3	122.9	142.2	129.5	131.5	123.8	124.6	144.8	207.7
银行贷款	62.0	61.1	63.2	91.7	125.6	121.2	124.5	116.0	117.9	136.7	202.8
其他贷款	55.3	48.9	30.0	31.2	16.6	8.4	7.0	7.7	6.7	8.2	4.9

资料来源:经合发组织的《金融统计月报》。

表 A.32. 1982－1993年按类型分列的主要来源的官方发展援助净额

援助国类别或援助国	官方发展援助增长率[a]（1992年价格和汇率） 1982－1987	官方发展援助增长率[a]（1992年价格和汇率） 1988－1993	官方发展援助在国民生产总值中所占百分比[a] 1993	官方发展援助总额[a]（10亿美元） 1993	1993年按类型分列的官方发展援助百分比分布情况 双边 赠款[b]	双边 技术合作	双边 贷款	多边 联合国	多边 国际开发协会	多边 其他
经合发组织发展援助委员会国家合计	2.1	1.4	0.30	55 963	59.1	23.2	10.5	7.2	8.9	14.4
欧洲共同体合计	0.7	2.9	..	29 751	50.1	22.9	17.1	6.1	8.2	18.5
其中：										
奥地利	-9.0	12.8	0.30	544	61.4	16.2	14.2	5.5	10.3	8.6
比利时	-1.8	-1.6	0.39	808	57.4	17.5	1.6	4.1	11.0	25.9
丹麦	6.1	3.9	1.03	1 340	57.4	12.2	-1.0	19.8	6.1	17.8
芬兰	14.3	-2.9	0.45	355	63.9	10.4	4.2	14.9	10.4	6.5
法国[c]	-1.4	3.0	0.63	7 915	57.7	26.4	20.1	2.1	5.4	14.7
德国	-1.2	3.2	0.37	6 954	52.0	27.9	13.0	4.9	8.8	21.4
爱尔兰	4.3	6.2	0.20	81	50.6	27.2	——	7.4	7.4	35.8
意大利	15.4	-0.1	0.31	3 043	45.0	4.3	18.5	6.1	7.7	22.8
卢森堡	——	18.0	0.35	50	62.0	2.0	——	8.0	6.0	22.0
荷兰	0.2	-0.2	0.82	2 525	77.0	34.4	-6.7	10.5	5.3	13.8
葡萄牙	——	23.4	0.29	246	43.9	33.3	32.9	1.2	——	22.0
西班牙	——	24.6	0.25	1 213	15.8	6.0	53.9	1.8	0.9	27.5
瑞典	3.4	2.1	0.98	1 769	75.3	19.9	——	14.1	6.9	3.7
联合王国	-4.1	3.4	0.31	2 908	53.5	23.6	-1.5	6.8	10.6	30.6
澳大利亚	0.5	4.2	0.35	953	74.3	25.1	——	8.6	8.3	8.8
加拿大	5.2	0.6	0.45	2 373	74.7	21.7	-0.7	10.2	9.0	13.5
日本	3.8	1.2	0.26	11 259	40.0	16.6	31.5	5.3	12.6	10.7
新西兰	-0.5	-0.2	0.25	98	75.5	31.6	——	8.2	6.0	10.2
挪威	8.4	0.1	1.01	1 014	64.6	9.7	0.4	20.8	7.5	6.8
瑞士	5.9	2.3	0.33	793	80.7	30.0	-0.5	13.1	——	6.8
美国	3.9	-2.4	0.15	9 721	84.2	34.0	-12.1	9.9	10.9	7.2
阿拉伯国家	..	..	..	..	——	..	——	——	..	——
其中：										
沙特阿拉伯	..	..	0.43	539	——	..	——	——	.	——
科威特	..	..	1.30	381	——	..	——	——	..	——
阿拉伯联合酋长国	..	..	0.66	236	——	..	——	——	..	——
其他发展中国家	..	..	..[e]	..	——	..	——	——	.	——
中国	..	..	..	..	——	..	——	——	..	——
印度	..	..	..	34	——	41.2[d]	——	——	58.8[e]	——
大韩民国	..	..	0.04	85	——	63.5[d]	——	——	36.5[e]	——
中国台湾省	..	..	0.05	61	——	..	——	——	.	——

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据经合发组织《发展上的合作》各期。

[a] 除经合发组织发展援助委员会国家合计之外，1991和1992年数据还包括非官方发展援助的债务免偿；1993年数据包括对各经合发组织发展援助委员会国家和经合发组织发展援助委员会合计的出口信贷债务的免偿，但不包括军事债务免偿。

[b] 包括技术合作。

[c] 不包括从法国到海外省，即瓜德罗普岛、法属圭亚那、马提尼克岛和留尼汪的流量。

[d] 双边共计：赠款和贷款。

[e] 多边共计：联合国、国际开发协会和"其他"。

表 A.33. 1982－1993年主要来源的官方发展援助区域分配情况

援助国类别或援助国	所有发展中国家		拉丁美洲		非洲		西亚		南亚和东亚		地中海	
	1982－1983	1992－1993	1982－1983	1992－1993	1982－1983	1992－1993	1982－1983	1992－1993	1982－1983	1992－1993	1982－1983	1992－1993
官方发展援助总额[a]（10亿美元）	51.9	97.6	5.5	10.1	20.5	44.8	8.0	6.2	16.8	31.7	1.1	4.7
所占百分比												
经合发组织发展援助委员会国家，												
双边	60.5	67.8	72.4	74.8	63.4	64.0	37.1	79.3	62.9	69.8	79.3	58.9
澳大利亚	2.0	1.4	0.1	0.0	0.6	0.3	0.1	0.0	5.5	3.8	0.1	0.0
奥地利	0.5	0.8	0.5	0.4	0.8	0.2	0.2	0.6	0.3	0.9	1.3	6.4
比利时	1.0	0.8	0.6	1.2	2.0	1.3	0.0	0.1	0.4	0.3	0.9	0.0
加拿大	2.6	2.0	3.5	3.6	3.0	2.0	0.1	0.3	3.1	2.0	0.6	0.0
丹麦	0.8	1.1	0.2	0.9	1.2	1.6	0.1	0.2	0.3	0.7	0.0	0.0
芬兰	0.3	0.6	0.2	0.5	0.5	0.6	0.0	0.2	0.2	0.5	0.0	0.8
法国[b]	7.8	11.4	5.3	4.7	12.8	17.2	1.1	3.7	6.1	8.1	4.3	2.7
德国	7.6	8.8	9.8	11.2	8.5	8.1	3.7	8.1	7.2	6.5	12.0	26.7
爱尔兰	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
意大利	1.2	3.8	1.1	6.6	2.2	4.4	0.4	1.5	0.2	2.2	6.5	5.4
日本	8.9	15.1	7.8	14.9	3.6	5.2	1.8	5.7	19.4	33.1	4.2	0.8
荷兰	3.1	2.9	7.7	7.8	3.0	2.7	0.4	2.4	3.3	1.5	0.2	4.5
新西兰	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.4	0.0	0.0
挪威	1.1	1.2	0.4	1.1	1.7	1.7	0.1	0.2	1.2	0.9	0.5	0.8
瑞典	1.8	2.4	1.1	3.0	2.6	2.8	0.1	0.8	2.1	1.7	0.0	4.9
瑞士	0.6	1.0	0.9	1.4	0.8	1.0	0.2	0.8	0.5	0.9	0.4	1.2
联合王国	2.8	2.5	3.9	2.1	3.2	2.7	0.3	0.9	3.2	2.5	2.7	2.7
美国	18.0	11.9	29.4	15.1	17.1	12.1	28.4	35.8	8.7	3.8	45.9	2.1
经合发组织发展援助委员会国家，												
多边	25.0	29.8	27.3	25.2	24.6	32.8	8.9	13.8	33.4	29.9	7.6	31.9
阿拉伯国家，双边[c]	13.3	1.9	0.0	0.0	10.2	2.3	52.8	5.2	2.5	0.3	12.8	9.2
阿拉伯国家，多边	1.2	0.5	0.4	0.0	1.7	0.8	1.2	1.7	1.1	0.0	0.2	0.0
官方发展援助总额	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

资料来源：贸发会议的计算，根据经合组织提供的数据。

[a] 由于计量困难，不包括中央计划经济国家提供的官方发展援助。

[b] 不包括从法国到海外省，即瓜德罗普岛、法属圭亚那、马提尼克岛和留尼汪的流量。

[c] 根据当年情况，约35%－40%的阿拉伯双边援助未按地理区域分配。

表 A.34. 1984－1994 年多边发展机构承付的资金[a]

（百万美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
金融机构	20 300	23 809	24 960	26 640	27 636	32 410	34 766	39 859	39 716	39 530	40 421
非洲开发银行	897	1 154	1 640	2 140	2 194	2 841	3 191	3 445	2 982	2 518	1 434
亚洲开发银行	2 257	1 845	2 044	2 508	3 220	3 760	4 095	4 914	5 226	5 426	3 864
加勒比开发银行	65	50	67	41	58	73	109	111	71	71	42
欧洲复兴开发银行								66	1 071	1 925	2 232
美洲开发银行	3 615	3 102	3 057	2 408	1 738	2 694	4 005	5 661	6 246	6 191	5 298
其中：											
美洲投资公司						15	67	102	158	124	43
国际农业发展基金	211	131	147	233	244	277	323	281	331	383	364
世界银行集团	13 255	17 527	18 005	19 310	20 182	22 765	23 043	25 381	23 844	23 016	27 187
国际复兴开发银行	9 448	12 952	13 593	14 066	14 411	16 251	15 176	17 021	15 551	15 098	16 427
其中：											
国际开发协会	3 222	3 541	3 373	3 841	4 350	4 924	6 300	7 160	6 310	5 345	7 282
国际金融公司	585	1 034	1 039	1 403	1 421	1 590	1 567	1 200	1 983	2 573	3 478
联合国系统业务机构	2 028	2 032	1 933	2 064	2 602	2 708	2 823	3 653	3 616	3 177	3 157
联合国开发计划署[b]	531	567	656	809	942	1 063	1 111	1 159	960	834	717
联合国人口基金	134	141	116	134	169	194	211	212	164	206	278
联合国儿童基金会	204	452	248	330	454	498	545	947	917	655	769
世界粮食计划署	1 159	872	913	791	1 037	953	956	1 335	1 575	1 482	1 393
承付总额	22 328	25 841	26 893	28 704	30 238	35 118	37 589	43 512	43 387	42 707	43 578
备忘项											
以 1980 年购买力单位计算的承付款额[c]	25 963	30 048	26 110	24 745	24 385	28 551	27 639	32 231	31 214	32 601	32 043

资料来源： 各机构提出的年度报告和提供的资料。

[a] 包括贷款、赠款、技术援助和资本参与，等等；所有数据均以日历年为基础。

[b] 包括联合国开发计划署（开发计划署）经管的资金。

[c] 按联合国发达市场经济国家制成品出口美元价格指数减缩后的承付总额，1980＝100。

表 A.35. 1984—1994 年经济处于转型期国家的外债和债务指标

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
外债(10 亿美元)											
俄罗斯联邦/前苏联[b]											
外债总额	17.6	28.3	30.7	38.3	42.2	53.9	59.8	67.5	78.7	83.1	92.4
长期债务	17.6	21.4	23.3	29.7	31.0	35.7	48.0	54.9	65.7	75.2	83.4
优惠	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.7	3.9
其中:双边	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.7	3.9
官方,非优惠	0.3	0.4	0.4	1.4	1.9	2.2	7.5	13.3	13.7	25.0	32.0
双边	0.3	0.4	0.4	1.3	1.7	2.0	7.1	12.9	12.4	21.3	26.7
多边	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.3	1.2	1.2
货币基金组织	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	2.5	4.1
私人债权人	17.3	21.0	22.9	28.4	29.1	33.5	40.5	41.6	52.0	46.5	47.5
其中:											
债券[c]	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	1.5	2.0	2.0	1.9	1.7	1.8
商业银行[c]	9.3	12.1	13.5	15.4	16.2	18.3	18.5	17.1	17.7	17.2	..
短期债务	0.0	6.9	7.4	8.6	11.2	18.2	11.8	12.6	13.0	7.9	9.0
东欧											
外债总额	47.0	62.7	72.0	83.7	80.9	82.7	91.4	100.7	96.3	101.5	104.0
长期债务	36.8	53.6	60.4	69.9	64.3	65.4	73.7	85.3	84.0	90.4	95.3
优惠	3.4	3.8	3.7	3.4	3.1	2.2	2.2	2.1	8.6	8.5	11.2
其中:双边	3.4	3.8	3.6	3.3	3.1	2.1	2.1	2.0	8.5	8.3	10.9
官方,非优惠	7.9	21.2	24.0	27.4	24.6	25.9	31.4	43.5	38.2	39.3	42.0
双边	4.3	16.8	18.4	21.3	19.9	22.3	26.7	33.1	25.8	25.9	26.2
多边	1.7	2.8	3.8	4.8	3.9	3.1	3.9	5.7	7.2	8.1	9.7
货币基金组织	1.9	1.6	1.7	1.3	0.8	0.5	0.8	4.6	5.2	5.2	6.1
私人债权人	25.5	28.6	32.7	39.1	36.6	37.3	40.1	39.8	37.2	42.5	42.1
其中:											
债券[c]	0.1	0.6	1.0	1.8	2.6	3.8	5.6	7.3	8.0	12.8	25.9
商业银行[c]	18.6	20.8	24.2	28.4	26.1	27.2	28.5	27.4	24.5	23.5	..
短期债务	10.2	9.1	11.6	13.8	16.6	17.3	17.7	15.4	12.3	11.1	8.6
其中:											
匈牙利											
外债总额	11.0	14.0	16.9	19.6	19.6	20.4	21.3	22.6	22.0	24.8	27.6
长期债务	8.0	10.9	13.4	16.5	16.2	17.1	18.3	20.4	19.7	22.8	25.5
优惠	0.8	0.8	0.7	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3
其中:双边	0.8	0.8	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2
官方,非优惠	1.2	1.5	2.0	2.1	2.3	2.4	3.0	5.0	4.9	4.9	5.8
双边	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.5	0.6	0.6	0.7
多边	0.2	0.4	0.8	1.2	1.6	1.8	2.5	3.3	3.2	3.1	3.6
货币基金组织	1.0	1.0	1.0	0.8	0.6	0.5	0.3	1.3	1.2	1.2	1.5
私人债权人	6.0	8.6	10.8	14.2	13.9	14.6	15.3	15.3	14.7	17.6	19.4
其中:											
债券[c]	0.1	0.6	1.0	1.8	2.5	3.4	4.7	6.0	6.8	10.6	12.3
商业银行[c]	5.0	6.4	8.2	10.7	9.9	10.2	9.6	8.1	6.4	5.1	..
短期债务	3.0	3.0	3.5	3.1	3.4	3.3	2.9	2.2	2.3	2.0	2.1

表 A.35 （续）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
波兰											
外债总额	21.1	33.3	36.6	42.6	42.1	43.1	49.4	53.6	48.7	45.3	43.8
长期债务	16.3	29.7	31.9	36.0	33.6	34.5	39.8	46.0	44.2	42.6	42.4
优惠	2.5	2.8	2.8	2.9	2.9	1.9	1.8	1.7	8.2	7.9	9.4
其中：双边	2.5	2.8	2.8	2.9	2.9	1.9	1.8	1.7	8.2	7.9	9.4
官方，非优惠	3.1	16.1	17.9	20.5	19.0	21.7	26.4	33.0	25.5	25.3	25.9
双边	3.1	15.5	17.0	19.6	18.3	21.2	25.4	31.3	23.5	23.1	23.0
多边	0.1	0.6	0.9	0.9	0.7	0.5	0.5	0.9	1.2	1.5	2.1
货币基金组织	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.9	0.8	0.7	0.9
私人债权人	10.7	10.8	11.1	12.6	11.7	10.9	11.5	11.3	10.5	9.5	7.1
其中：											
债券[c]	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.0
商业银行[c]	6.9	7.7	8.8	9.9	9.2	9.0	10.0	9.9	9.3	8.7	..
短期债务	4.8	3.6	4.7	6.6	8.5	8.6	9.6	7.6	4.5	2.7	1.4
债务指标（百分比）											
外债与国民生产总值的比率											
俄罗斯联邦/前苏联	4.7	7.7	7.4	8.2	7.6	9.0	9.9	13.2	21.2	25.9	30.6
东欧	25.1	32.7	34.0	41.0	38.8	37.5	47.2	55.5	50.5	50.0	49.8
其中：											
保加利亚	14.9	22.0	29.1	29.4	39.6	48.0	57.0	124.3	118.3	124.9	106.8
前捷克斯洛伐克	12.1	12.8	13.5	14.2	15.6	17.5	20.2	29.5	23.8	27.5	30.7
匈牙利	56.3	70.6	74.3	78.1	71.4	73.4	67.2	71.2	62.3	67.1	75.7
波兰	28.9	48.7	51.4	69.8	63.9	54.5	83.8	70.0	59.2	52.7	48.0
罗马尼亚	20.6	14.9	13.6	17.4	7.3	2.6	3.1	7.5	14.9	18.1	22.6
外债与出口的比率											
俄罗斯联邦/前苏联[d]	24.1	41.8	45.9	52.3	57.8	72.7	71.8	126.2	165.9	165.5	184.1
东欧	75.1	106.1	115.8	124.4	117.2	126.2	162.6	200.0	156.2	180.8	168.1
其中：											
保加利亚	23.2	32.3	57.5	71.4	84.6	114.1	239.3	330.7	281.8	235.6	194.6
前捷克斯洛伐克	33.2	34.7	37.1	39.3	42.7	48.9	59.8	71.1	44.5	88.4	96.6
匈牙利	102.8	139.4	153.4	162.8	161.3	159.4	186.3	185.6	171.5	227.9	219.8
波兰	164.1	278.7	264.2	306.7	270.3	292.1	265.6	351.9	300.2	283.0	218.9
罗马尼亚	57.0	63.5	66.1	57.7	23.8	9.4	17.5	42.6	71.5	78.1	94.0
偿债与出口的比率											
俄罗斯联邦/前苏联[d]	0.8	8.1	11.8	11.9	11.3	12.2	14.2	25.3	3.4	4.6	8.3
东欧	10.7	17.2	17.5	17.4	19.4	17.2	14.2	13.8	15.2	15.7	16.5
其中：											
保加利亚	4.1	9.9	15.2	17.2	22.1	29.1	30.4	7.5	9.6	5.7	7.1
前捷克斯洛伐克	1.8	8.3	8.0	7.7	8.9	9.5	9.8	11.2	9.5	13.0	18.0
匈牙利	25.4	36.8	37.9	31.2	28.9	27.9	37.0	32.8	38.7	40.8	35.9
波兰	9.2	17.1	13.1	14.8	11.3	10.4	5.2	6.6	9.3	10.6	10.1
罗马尼亚	15.6	18.7	18.7	21.9	33.3	16.3	0.1	2.2	9.0	6.2	11.1

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织和世界银行的数据。

[a] 估计数。

[b] 1992年，俄罗斯联邦承担前苏联的债务。

[c] 只包括政府或政府担保的债务。

[d] 只包括商品出口。

表 A.36. 1984—1994 年发展中资本输入国的外债

（10 亿美元）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
所有国家[b]											
外债总额	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
长期债务	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
优惠	148.8	172.1	198.9	236.8	259.8	283.1	313.0	329.5	341.1	357.5	391.7
双边	111.6	129.6	150.6	180.1	199.8	217.3	238.0	246.0	252.0	261.0	282.7
多边[c]	37.2	42.5	48.3	56.8	60.0	65.9	75.0	83.5	89.2	96.5	109.0
官方，非优惠	148.3	180.5	218.5	263.1	251.1	254.8	279.3	297.9	300.8	308.6	312.8
双边	69.5	80.2	95.0	113.7	110.0	112.9	117.8	129.7	134.8	137.3	142.5
多边	47.1	64.2	85.7	110.9	108.8	113.4	131.2	139.3	139.2	146.2	147.4
货币基金组织	31.7	36.1	37.8	38.5	32.3	28.6	30.3	28.8	26.7	25.1	22.8
私人债权人	443.6	472.5	508.1	546.3	532.0	514.5	514.6	520.8	537.1	567.0	618.3
其中：											
债券[d]	26.7	34.8	37.8	40.6	43.6	47.1	105.3	112.1	123.5	161.6	227.4
商业银行[d]	229.6	245.1	272.9	301.0	297.1	283.9	209.5	201.1	191.4	169.2	..
短期债务	145.9	145.8	141.2	155.7	160.3	175.6	209.3	232.8	256.2	284.0	304.4
备忘项											
长期债务本金欠款	11.8	16.4	24.0	31.2	38.1	42.3	54.0	58.3	65.0	73.1	78.0
长期债务利息欠款	5.8	6.4	9.0	15.6	18.9	29.8	40.6	43.3	39.9	37.9	32.0
拉丁美洲											
外债总额	398.3	412.5	434.8	474.9	456.1	452.4	476.5	491.5	501.0	526.3	548.0
长期债务	346.8	366.4	397.8	429.3	406.3	392.1	398.4	403.1	407.8	429.3	451.5
优惠	31.8	35.1	39.4	44.6	45.4	46.9	49.6	52.1	53.3	54.2	58.9
双边	27.1	30.1	34.0	38.8	39.5	40.7	42.9	45.1	46.0	46.6	49.5
多边	4.7	5.0	5.4	5.8	5.9	6.2	6.7	7.0	7.3	7.6	9.4
官方非优惠	49.1	62.6	77.0	96.9	96.2	97.7	113.5	118.3	117.3	120.1	119.6
双边	18.6	22.0	25.1	32.7	34.9	36.0	41.8	45.4	47.5	48.3	48.1
多边	19.0	26.1	35.6	46.1	45.0	46.1	53.7	55.8	55.0	58.0	58.6
货币基金组织	11.5	14.5	16.3	18.1	16.3	15.6	18.1	17.1	14.8	13.9	12.9
私人债权人	265.9	268.7	281.0	287.5	264.4	247.1	235.0	231.9	236.4	254.7	272.1
其中：											
债券[d]	15.6	17.8	17.6	16.8	18.1	20.2	77.5	80.4	83.1	114.7	173.4
商业银行[d]	164.9	173.7	189.1	201.1	190.5	178.8	104.5	99.4	97.6	75.6	..
短期债务	51.5	46.1	37.0	45.5	49.9	60.3	78.1	88.4	93.1	96.8	96.6
备忘项											
长期债务本金欠款	6.8	7.0	9.6	12.4	15.1	18.5	25.9	26.4	25.6	26.4	22.8
长期债务利息欠款	3.3	2.9	3.7	8.6	9.0	17.1	26.0	27.8	21.6	14.9	8.5

表 A.36(续)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
非洲											
外债总额	180.1	206.0	232.3	270.0	272.5	280.8	291.7	295.3	292.8	296.9	313.2
长期债务	144.3	168.5	193.3	237.8	240.7	246.1	256.3	260.1	254.7	253.4	268.4
优惠	43.2	50.0	57.8	69.3	72.2	77.0	85.0	88.5	91.9	95.9	107.0
双边	31.2	36.1	41.4	48.7	50.1	52.0	56.7	56.6	57.9	58.9	64.7
多边[c]	12.0	13.8	16.4	20.6	22.2	25.1	28.3	31.9	34.0	37.0	42.3
官方非优惠	41.2	51.0	64.3	81.2	79.8	82.9	84.1	91.8	90.7	90.0	93.8
双边	26.2	32.0	41.6	52.9	52.8	55.6	54.4	60.6	60.0	59.1	62.4
多边	8.0	11.0	15.1	20.1	19.6	20.7	23.6	25.4	25.7	26.7	27.4
货币基金组织	7.0	8.1	7.6	8.1	7.4	6.6	6.1	5.7	5.0	4.2	4.0
私人债权人	59.9	67.5	71.2	87.3	88.6	86.1	87.1	79.8	72.1	67.5	67.6
其中：											
债券[d]	5.4	5.6	5.0	5.2	4.7	4.5	3.6	3.1	5.1	2.9	3.0
商业银行[d]	20.2	20.6	22.4	31.2	33.0	31.5	30.9	29.0	23.4	23.0	..
短期债务	35.8	37.5	39.0	32.3	31.9	34.7	35.5	35.3	38.1	43.5	44.8
备忘项											
长期债务本金欠款	4.4	8.1	13.4	16.7	20.4	20.3	23.5	23.3	27.1	33.0	37.1
长期债务利息欠款	2.4	3.3	5.2	6.8	9.1	11.4	12.3	12.5	14.7	18.7	18.6
撒哈拉以南非洲											
外债总额	66.7	80.1	93.4	112.9	114.8	122.3	139.0	144.8	147.9	153.0	160.6
长期债务	59.2	70.7	83.5	100.7	101.3	105.7	118.9	122.9	123.8	126.0	133.6
优惠	23.4	28.0	33.6	42.1	44.4	48.7	57.8	62.8	65.7	69.5	78.0
双边	14.6	17.5	20.7	25.2	25.9	27.4	31.9	33.4	34.2	35.2	38.8
多边[c]	8.8	10.5	13.0	16.9	18.5	21.3	25.8	29.4	31.5	34.4	39.2
官方非优惠	18.9	23.3	28.4	35.0	34.2	34.3	37.7	37.3	36.4	35.1	35.3
双边	9.5	11.9	15.2	19.4	19.5	20.9	23.5	23.5	23.2	22.2	22.8
多边	4.1	5.4	6.9	9.0	8.6	8.7	9.7	10.0	9.9	10.0	10.1
货币基金组织	5.3	6.0	6.4	6.6	6.0	4.7	4.4	3.8	3.2	3.0	2.4
私人债权人	16.9	19.4	21.4	23.6	22.7	22.7	23.4	22.8	21.7	21.3	20.3
其中：											
债券[d]	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
商业银行[d]	6.3	6.6	7.5	8.3	8.0	8.0	8.6	7.9	7.7	7.7	..
短期债务	7.5	9.3	9.9	12.2	13.6	16.6	20.1	21.9	24.1	27.0	26.9
备忘项											
长期债务本金欠款	2.6	4.0	5.3	7.9	10.3	13.0	16.0	20.2	23.0	26.9	29.0
长期债务利息欠款	1.2	1.8	2.5	3.8	5.4	7.5	9.0	11.2	12.9	15.6	15.0

表 A.36 （续）

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
亚洲											
外债总额	224.6	257.1	292.9	335.1	354.4	375.3	418.9	460.5	500.3	544.2	604.0
长期债务	176.9	207.8	242.8	274.6	290.9	308.7	343.3	371.7	401.6	432.1	479.7
优惠	55.7	65.8	77.2	93.9	113.0	129.1	147.1	155.6	163.4	174.4	191.0
双边	36.7	43.9	52.9	66.1	83.7	97.3	110.1	114.1	118.6	125.7	137.3
多边[c]	19.0	21.9	24.3	27.8	29.3	31.8	37.1	41.4	44.8	48.6	53.7
官方非优惠	35.2	41.6	48.7	53.5	50.6	51.5	58.5	64.7	70.5	78.2	79.5
双边	10.7	11.9	12.8	12.0	11.4	11.1	11.9	13.9	17.5	20.8	22.4
多边	14.8	19.7	25.2	32.0	32.4	34.8	41.1	45.2	46.4	50.5	51.3
货币基金组织	9.7	10.0	10.6	9.5	6.9	5.6	5.5	5.6	6.7	6.9	5.7
私人债权人	86.1	100.5	117.0	127.2	127.3	128.1	137.7	151.4	167.7	179.6	209.1
其中：											
债券[d]	5.5	11.1	14.9	17.9	17.4	17.3	18.4	22.2	26.5	30.7	36.5
商业银行[d]	34.4	37.5	44.9	48.8	51.4	51.0	51.5	51.8	50.4	52.8	..
短期债务	47.7	49.3	50.1	60.4	63.5	66.6	75.6	88.8	98.7	112.1	124.3
备忘项											
长期债务本金欠款	0.4	0.9	0.2	0.9	1.2	1.8	1.9	4.1	6.3	6.7	8.2
长期债务利息欠款	0.1	0.1	0.0	0.1	0.5	0.9	1.5	1.9	2.2	2.4	2.2
15个债务沉重国家											
外债总额	423.3	440.7	463.1	507.3	485.5	480.3	506.4	519.4	525.0	552.6	576.4
长期债务	359.7	384.4	423.4	464.0	439.3	424.4	432.8	433.8	432.6	450.9	474.9
优惠	15.1	18.0	21.9	23.9	24.0	24.6	28.1	27.6	29.3	30.8	36.7
双边	11.9	14.6	18.3	20.1	20.2	20.7	23.6	22.7	24.3	25.4	30.0
多边[c]	3.2	3.4	3.6	3.8	3.8	3.9	4.5	4.9	5.0	5.4	6.8
官方非优惠	53.0	68.4	90.8	116.5	114.6	121.3	141.7	147.0	144.8	145.3	144.1
双边	17.4	21.0	30.2	41.5	43.9	50.0	58.8	62.2	63.5	63.1	63.1
多边	22.1	30.3	41.7	54.5	52.5	54.3	63.9	67.2	66.3	68.4	68.6
货币基金组织	13.5	17.0	18.9	20.5	18.2	17.0	18.9	17.5	15.0	13.8	12.5
私人债权人	291.6	298.1	310.6	323.6	300.7	278.5	263.0	259.3	258.5	274.9	294.1
其中：											
债券[d]	15.7	17.8	17.5	16.7	17.9	19.9	77.1	79.7	87.8	119.8	178.6
商业银行[d]	172.3	182.6	201.6	218.4	208.1	195.7	118.8	112.5	100.5	77.5	..
短期债务	63.6	56.2	39.8	43.4	46.2	55.8	73.6	85.6	92.4	101.7	101.5
备忘项											
长期债务本金欠款	5.7	5.9	6.7	7.8	9.5	9.9	17.0	19.8	21.1	25.3	24.4
长期债务利息欠款	2.7	1.8	1.5	5.8	5.7	12.5	21.6	24.9	19.9	15.8	10.0

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织、经合发组织和世界银行的数据。

[a] 估计数。

[b] 122个经济体的债务，主要取自世界银行债务人报告制度的数据(107个国家)。至于非报告国，数据主要取自经合组织的债权人报告制度(15个经济体)，但不包括海外金融中心的无担保银行债务，其中大部分都不是当地经济体的债务。

[c] 包括货币基金组织的优惠贷款。

[d] 只包括政府或政府担保的债务。

表 A.37. 1984－1994 年发展中资本输入国的债务指标和偿债支出

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
债务指标(百分比)											
外债与国民生产总值的比率											
所有国家	40.5	44.4	47.2	49.7	44.9	41.8	39.7	40.3	39.5	38.6	38.7
其中：											
拉丁美洲	57.4	60.3	62.1	64.2	55.0	48.7	44.1	44.1	41.3	36.5	35.7
非洲	51.5	61.2	70.5	78.8	77.4	78.9	75.1	77.7	74.6	74.6	78.4
亚洲	22.8	25.7	28.1	29.6	27.4	26.5	26.9	28.0	28.7	29.9	30.1
备忘项											
撒哈拉以南非洲	67.1	81.3	82.0	95.0	92.9	96.9	105.2	108.7	111.5	115.3	130.8
15 个负债沉重国家	54.3	57.0	60.3	63.6	53.8	47.5	43.1	43.4	40.9	37.2	36.6
外债与出口的比率											
所有国家	162.8	180.9	200.0	187.0	159.8	145.3	138.4	135.8	134.0	135.6	132.9
其中：											
拉丁美洲	285.3	310.1	376.6	369.6	309.3	272.5	259.7	264.8	254.4	253.8	240.2
非洲	189.4	218.1	270.8	284.9	271.6	261.1	234.6	240.6	231.4	243.5	227.0
亚洲	88.3	102.5	106.0	94.5	81.8	77.2	77.1	74.4	75.5	77.1	78.1
备忘项											
撒哈拉以南非洲	218.0	262.8	302.3	337.6	326.1	325.2	334.0	358.4	364.9	398.7	352.0
15 个负债沉重国家	267.2	282.7	334.8	328.7	278.2	242.8	223.2	239.4	236.5	236.7	236.5
偿债与出口的比率											
所有国家	22.7	23.5	24.5	21.7	20.0	17.4	15.6	14.3	14.6	15.2	14.2
其中：											
拉丁美洲	38.3	36.6	42.5	36.7	37.5	31.0	25.3	25.1	27.5	28.6	27.8
非洲	26.8	26.7	29.5	24.1	26.4	24.8	24.5	23.6	22.3	22.6	18.1
亚洲	12.5	15.6	15.4	15.3	11.7	10.5	9.8	8.5	8.6	9.7	9.2
备忘项											
撒拉哈以南非洲	19.3	21.6	24.8	23.1	22.5	19.5	18.0	17.7	15.4	14.4	13.2
15 个负债沉重国家	39.5	36.4	40.7	34.8	36.1	30.4	24.4	25.0	27.6	26.7	28.1

表 A.37(续)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[a]
偿债支出(10 亿美元)											
所有国家											
偿债总额	123.9	125.9	130.8	139.7	150.4	146.7	148.5	145.5	156.2	169.9	173.8
利息付款	70.8	70.1	65.5	64.5	73.7	68.5	66.6	69.0	65.9	66.7	72.0
其中：											
非优惠	68.7	67.6	62.5	61.4	70.1	64.4	61.8	64.0	60.7	60.5	65.6
拉丁美洲											
偿债总额	53.5	48.6	49.1	47.1	55.3	51.5	46.4	46.6	54.2	59.3	63.4
利息付款	35.7	35.3	30.6	28.9	33.5	26.4	23.0	24.3	23.1	24.0	26.5
其中：											
非优惠	35.3	34.8	30.1	28.4	33.0	25.8	22.0	23.4	22.2	23.1	25.4
非洲											
偿债总额	25.5	25.2	25.3	22.9	26.5	26.7	30.5	28.9	28.2	27.5	25.0
利息付款	11.5	11.1	10.7	9.6	11.6	12.1	12.3	11.9	10.8	10.0	10.2
其中：											
非优惠	11.0	10.5	10.1	9.0	10.8	11.2	11.4	11.1	10.0	8.6	9.2
亚洲											
偿债总额	31.8	39.2	42.6	54.3	50.7	50.9	53.1	52.5	57.2	68.7	71.1
利息付款	16.6	17.1	17.1	18.7	20.2	22.9	23.6	25.5	24.7	26.3	28.7
其中：											
非优惠	15.6	15.9	15.6	17.1	18.3	20.7	21.1	22.7	21.6	22.8	24.9
备忘项											
撒拉哈以南非洲											
偿债总额	5.9	6.6	7.7	7.7	7.9	7.3	7.5	7.2	6.2	5.5	6.0
利息付款	3.0	3.0	3.3	3.1	3.2	3.1	3.2	3.2	2.7	2.3	2.5
其中：											
非优惠	2.7	2.8	2.9	2.7	2.8	2.7	2.7	2.7	2.3	1.9	1.9
15 个负债沉重国家											
偿债总额	62.6	56.8	56.2	53.7	63.0	60.1	55.4	54.3	61.3	62.2	68.5
利息付款	41.5	39.6	34.3	32.4	38.2	31.3	27.3	28.4	25.9	25.8	29.1
其中：											
非优惠	41.2	39.3	34.0	32.1	37.9	30.9	26.8	27.8	25.4	24.5	28.2

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据货币基金组织、经合发组织和世界银行的数据。

[a] 初步估计数。

表 A.38. 1984－1994 年与官方债权人之间进行的债务结构调整

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
协定数目											
发展中国家共计	14	22	19	17	15	24	17	14	16	10	13
中等收入国家	2	9	3	4	3	5	1	2	4	1	1
中等偏下收入国家[a]	5	4	6	5	3	5	6	8	4	3	6
低收入国家	7	9	10	7	8	12	9	3	8	6	5
撒哈拉以南非洲	9	10	15	9	9	16	9	6	9	4	9
重订偿还日期的数额[b](百万美元)											
发展中国家共计	3 764	6 457	12 183	19 969	9 362	18 600	6 075	44 308	12 522	3 394	14 020
中等收入国家	704	3 789	2 201	6 670	6 721	6 016	200	1 825	7 287	57	293
中等偏下收入国家	1 939	1 692	7 502	10 962	1 342	9 312	3 320	34 150	2 628	2 615	11 360
低收入国家	1 121	976	2 480	1 987	973	2 518	2 445	390	2 607	722	1 007
撒哈拉以南非洲	1 494	1 192	9 466	2 904	1 299	10 330	3 374	1 810	3 687	633	5 289
平均合并期(年)											
发展中国家共计	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.4[c]	1.5	..[d]	1.9	2.3	1.4
中等收入国家	1.0	1.1	1.2	1.1	1.4	1.6	1.4	0.8	1.5	—	0.5
中等偏下收入国家	1.2	1.2	1.2	1.4	1.4	1.4	1.4	..[d]	1.5	3.1	1.8
低收入国家	1.1	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3[c]	1.7	1.2	2.1	2.1	1.2
撒哈拉以南非洲	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3[c]	1.6	1.2	2.0	2.3	1.4
合并债务平均偿还期(年)											
发展中国家共计	10.7	9.9	10.3	13.1	16.1	13.7	15.3	..[e]	..[e]	..[e]	..[e]
中等收入国家	8.8	9.1	9.9	8.1	9.4	9.4	9.3	9.8	9.5	4.5	6.5
中等偏下收入国家	10.0	10.1	10.1	10.4	9.0	10.1	14.0	..[d]	..[e]	..[e]	..[e]
低收入国家	11.8	10.6	10.5	17.6	22.0	17.6	17.4	17.4[f]	..[e]	..[e]	..[e]
撒哈拉以南非洲	11.4	10.5	10.3	15.9	20.7	15.2	17.1	15.2[f]	..[e]	..[e]	..[e]

资料来源：贸发会议，根据是巴黎俱乐部的商定记录。

注：1988 年，巴黎俱乐部债权人对低收入国家采取新的优惠债务减免措施，称为多伦多措施。

[a] 这类国家可能是休斯顿措施的主要受益国，尽管其中少数几个国家已从多伦多措施中受益。

[b] 包括以前重订偿还日期的债务。

[c] 不包括赤道几内亚。

[d] 由于埃及可以选择备选办法，因此无法计算 1991 年的合并期和平均偿还期。

[e] 由于增加多伦多措施所包括的备选办法，无法计算 1992 年玻利维亚、埃塞俄比亚、几内亚、洪都拉斯、马里、塞拉利昂、多哥、乌干达、坦桑尼亚联合共和国和赞比亚；1993 年贝宁、布基纳法索、圭亚那、毛里塔尼亚、莫桑比克和越南以及 1994 年喀麦隆、中非共和国、科特迪瓦、尼日尔、塞内加尔和塞拉利昂的合并期和平均偿还期。

[f] 不包括接受增加多伦多措施的贝宁和尼加拉瓜。

表 A.39. 1984—1995 年所有发展中国家与商业银行缔结的债务结构调整协定

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1994
协定数目	27	26	14	12	19	10	4	5	0	1	1
重订偿还日期的数额[a]											
(10 亿美元)	91.3	23.2	72.7	89.7	79.7	6.8	5.4	—	—	0.2	0.2
平均合并期(年)	1.5	2.8	2.8	2.8	4.0	6.5	3.3	7.3	—	4.0	..
平均偿还条件											
偿还期(年)	6	9	11	10	15	19	16	13	—	13	..
宽限期(年)	3	3	4	4	5	7	5	4	—	3	..
与伦敦银行同业拆放利率的差幅(百分比)	2.0	1.8	1.5	1.3	1.0	0.8	0.9	0.8	—	0.8	..

缔结的债务和偿债缩减协定(10 亿美元)

				1990	1991		1992
	墨西哥	菲律宾	哥斯达黎加	委内瑞拉	乌拉圭	菲律宾	尼日利亚
债务削减							
债务回购	—	1.3	1.0	1.4	0.5	1.3	3.3
还本时付息债券	20.6	—	—	1.8	—	—	—
偿债削减	22.4	—	0.5	10.3	0.4	2.6	2.0
新货币	4.4	—	—	6.1	0.4	0.5	—
调整结构的债务总额	48.1[b]	1.3	1.5[c]	19.6	1.3	4.4	5.3
所需全部资金	7.0	0.7	0.2	2.4	0.5	1.2	1.7
其中:本国资金	1.2	0.05	0.04	0.4	0.3	1.0	1.7

	1993	1994		1995
	阿根廷	约旦	巴西	多米尼加共和国	厄瓜多尔
债务削减					
债务回购	—	..		0.3	
还本时付息债券	6.6	..	4.0	0.5	2.6
偿债削减	12.2	..	4.0	0.2	1.9
新货币	—	..	4.0	..	..
调整结构的债务总额	27.0[d]	0.9	46.6	1.2	7.4
所需全部资金	4.0[e]	0.15	4.6	..	..
其中:本国资金	0.8[e]	0.15	4.6	..	..

资料来源:《1994—1995 年世界债务表》和货币基金组织。

[a] 包括以前重订偿还日期的债务。

[b] 包括以前一项协定中涉及但未选择任何备选方案的一部分债务(6.93 亿美元)。

[c] 选择回购备选办法的银行将 1.14 亿美元的过期利息折成债券。

[d] 包括 83 亿美元过期利息在内的总额。

[e] 世界银行的《向发展中国家的资金流量》中报告的筹资建议,1993 年 1 月。

四、国际石油市场

表 A.40. 1986－1995 年世界石油需求量[a]

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995[b]
					（每天百万桶）					
发达市场经济国家	35.4	36.0	37.5	37.8	38.0	38.2	38.9	39.0	39.9	40.4
北美	18.0	18.5	19.2	19.3	18.9	18.6	18.9	19.2	19.7	19.9
西欧	12.2	12.3	12.8	12.8	13.0	13.4	13.7	13.6	13.7	13.9
太平洋[c]	5.2	5.2	5.5	5.7	6.1	6.2	6.3	6.2	6.6	6.5
经济处于转型期国家	11.0	11.1	10.8	10.6	10.1	9.7	8.1	6.8	6.2	5.8
东欧	2.0	2.1	1.9	1.8	1.6	1.4	1.2	1.2	1.4	1.4
前苏联[d]	9.0	9.0	8.9	8.8	8.5	8.3	6.9	5.6	4.8	4.4
发展中国家	15.2	15.8	16.6	17.6	18.4	19.1	20.1	21.2	22.1	23.2
拉丁美洲	4.7	4.8	4.9	5.0	5.1	5.3	5.4	5.6	5.7	5.8
非洲	1.8	1.9	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	2.1	2.2
西亚	2.9	3.0	3.0	3.3	3.5	3.4	3.6	3.8	3.9	4.2
南亚和东亚	3.8	4.0	4.5	4.9	5.5	5.9	6.4	6.8	7.3	7.7
中国[d]	2.0	2.1	2.2	2.4	2.3	2.5	2.7	2.9	3.1	3.3
世界总计[e]	61.6	62.9	64.9	66.0	66.5	66.9	67.1	67.0	68.2	69.4

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据国际能源署的《石油市场月报》各期。

[a] 包括炼油厂/主要储存和海上油仓的付货，以及炼油燃料和非常规石油。

[b] 估计数。

[c] 澳大利亚、日本和新西兰。

[d] 根据对明显国内需求的估计，取自官方生产数字和季度贸易数据。

[e] 由于四舍五入，总数可能有出入。

表 A.41. 1970－1994 年世界原油产量

	1970	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1993	1994	1985 年和 1994 年之间的百分比变化
						（每天百万桶）					
发达市场经济国家	11.24	12.60	14.36	14.25	14.20	14.12	13.50	13.27	13.72	14.48	0.8
经济处于转型期国家	7.42	12.40	12.24	12.62	12.79	12.81	12.54	11.74	8.10	7.28	－40.5
发展中国家	26.84	34.58	26.60	29.12	28.76	31.47	33.35	35.3	37.80	38.65	45.3
欧佩克成员国	23.31	26.60	15.79	18.11	17.41	19.72	21.42	22.92	24.69	24.94	
发展中非欧佩克国家	3.53	7.98	10.81	10.97	11.35	11.76	11.94	12.37	13.11	13.71	26.8
世界总计	45.50	59.58	53.20	55.99	55.75	58.40	59.39	60.31	59.62	60.41	13.6

资料来源：联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部，根据《石油和天然气杂志》各期。

表 A.42. 1994 年欧佩克原油产量

	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
						（每日千桶）						
阿尔及利亚	740	745	760	750	750	75.5	745	740	745	750	750	750
加蓬	300	300	295	320	330	330	330	330	330	340	340	340
印度尼西亚	1 280	1 300	1 310	1 310	1 320	1 320	1 330	1 330	1 330	1 350	1 340	1 330
伊朗(伊斯兰共和国)	3 530	3 475	3 715	3 430	3 535	3 730	3 510	3 580	3 615	3 490	3 700	3 685
伊拉克	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	540	540
科威特*	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
阿拉伯利比亚民众国	1 370	1 390	1 400	1 400	1 385	1 395	1 400	1 400	1 380	1 380	1 400	1 400
尼日利亚	2 000	2 000	2 000	1 920	1 920	1 930	1 780	1 470	1 820	1 920	1 860	1 900
卡塔尔	400	400	400	400	400	400	400	400	400	360	400	400
沙特阿拉伯*	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
阿拉伯联合酋长国	2 160	2 200	2 160	2 160	2 160	2 215	2 215	2 200	2 160	2 160	2 180	2 195
委内瑞拉	2 360	2 450	2 450	2 450	2 460	2 450	2 450	2 500	2 500	2 500	2 450	2 450
共计	24 640	24 760	24 990	24 640	24 760	25 020	24 690	24 450	24 780	24 750	24 960	24 990

资料来源：《中东经济概览》，1994 年 1 月 18 日。

* 包括中立区的份额。

表 A.43. 1970—1994 年欧佩克成员国石油出口值[a]

（百万美元）

	1970	1980	1985	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994[b]
阿尔及利亚	681	12 647	9 170	4 988	7 000	8 854	9 590	8 167	7 980	7 600
加蓬	62	1 745	1 629	779	1 200	1 967	1 740	1 712	1 506	1 450
印度尼西亚	446	12 850	7 670	5 189	6 059	6 481	5 745	6 200	5 283	4 700
伊朗(伊斯兰共和国)	2 358	13 286	15 590	9 210	10 809	16 700	15 280	15 700	14 241	13 000
伊拉克	788	26 296	10 685	10 952	14 500	9 463	380	326	364	—
科威特	1 596	17 678	9 817	6 391	9 306	5 536	1 400	6 220	9 986	10 000
阿拉伯利比亚民众国	2 356	21 378	9 962	5 169	7 500	9 800	10 025	9 200	7 607	7 000
尼日利亚	716	25 290	12 353	6 267	7 470	13 200	12 150	1 690	11 024	9 500
卡塔尔	227	5 406	3 068	1 709	1 955	2 960	2 187	3 200	2 594	2 500
沙特阿拉伯	2 418	105 813	24 180	20 206	24 096	40 128	43 656	47 560	41 353	38 000
阿拉伯联合酋长国	523	19 558	11 842	7 352	11 300	15 600	14 765	14 490	13 546	12 500
委内瑞拉	2 371	17 562	12 956	8 158	10 001	13 953	12 305	11 782	10 565	9 800
共计	14 541	279 309	128 922	86 366	111 196	144 642	129 223	136 247	126 049	116 050

资料来源：《欧佩克统计年报》各期。

[a] 适当时包括石油产品出口。一些国家的数据可能包括凝析油的出口。从 1980 年起，沙特阿拉伯的数据不包括天然气油。

[b] 联合国秘书处经济及社会资料和政策分析部的初步估计数。