



Экономический и Социальный

Distr.  
GENERAL

E/1996/60  
10 June 1996  
RUSSIAN  
ORIGINAL: ENGLISH

---

Основная сессия 1996 года  
Нью-Йорк, 24 июня-26 июля 1996 года

ОБЗОР МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ, 1996 ГОД

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящем выпуске "Обзора мирового экономического и социального положения" несмотря на сохраняющиеся значительные проблемы, отмечаются растущие основания для оптимизма по поводу состояния мировой экономики.

География экономического роста расширяется, и в подавляющем большинстве развивающихся стран и почти в каждой второй стране с переходной экономикой повышается уровень дохода на душу населения. В сочетании с более низкими темпами инфляции поступательный рост обеспечивает новые возможности для построения более безопасного и светлого будущего.

Однако низкие темпы экономического роста и экономический спад по-прежнему сказываются на положении в слишком большом числе стран, а уровни безработицы и нищеты остаются непомерно высокими в слишком многих районах. Кроме того, мы живем в период продолжающихся социальных и экономических потрясений, вызываемых ожесточенными конфликтами, гражданскими междоусобицами и войнами.

Для преодоления этих проблем мы должны исходить из осознания того факта, что мир и процветание неразрывно связаны между собой. Неотъемлемой частью глобальных усилий, направленных на достижение этой двуединой цели, являются капиталовложения, анализу которых посвящена часть вторая "Обзора". Если говорить упрощенно, то капиталовложения обеспечивают рост производительности труда и доходов, олицетворяют собой процесс развития и экономических преобразований и являются одним из основных элементов постконфликтного миростроительства.

"Обзор" 1996 года выходит в свет вскоре после успешного завершения Конференции Организации Объединенных Наций по населенным пунктам (Хабитат II) и достижения консенсуса в отношении необходимости разработки новой глобальной программы в области развития городских районов. Помимо анализа данных и прогнозов, касающихся масштабов процесса урбанизации, в "Обзоре" рассматриваются тенденции в области энергоснабжения в развивающихся странах и альтернативные организационные механизмы для удовлетворения растущего мирового спроса на водные ресурсы. Оба вопроса занимают центральное место в деятельности по осуществлению принятого в Стамбуле Глобального плана действий.

Конференция Хабитат II - последняя по времени в серии глобальных конференций Организации Объединенных Наций, позволяющих взглянуть на процесс развития под новым углом зрения и избрать новые пути для достижения прогресса. По нашему замыслу, "Обзор" 1996 года станет частью усилий по наблюдению за этим прогрессом в деле достижения общих социальных и экономических целей.

Бутрос БУТРОС-ГАЛИ  
Генеральный секретарь

## ВСТУПЛЕНИЕ

1996 год является сорок девятым по счету годом, когда в докладе, содержащем "Обзор мирового экономического и социального положения", или в предшествовавших ему изданиях анализировалось текущее состояние мировой экономики. Настоящий "Обзор" подготовлен по просьбе Экономического и Социального Совета и Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций в качестве справочного информационно-аналитического документа для международных дискуссий по вопросу о мировом экономическом и социальном положении. В этом докладе Секретариат Организации Объединенных Наций стремится довести до сведения международного сообщества информацию о важных и новых возникающих вопросах глобального характера, требующих обсуждения на политическом уровне.

Настоящий "Обзор" был подготовлен Отделом макроэкономики Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики в сотрудничестве с Отделом микроэкономического и социального анализа, Отделом народонаселения и Статистическим отделом. Подготовке "Обзора" способствовали также консультации с отдельными специальными представителями Генерального секретаря, с Департаментом по политическим вопросам и с секретариатами региональных комиссий и Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. "Обзор" основан на данных и аналитических материалах Организации Объединенных Наций, Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда, Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, национальных правительств и региональных банков развития, а также отдельных лиц, работающих в научных учреждениях, официальных органах и частных организациях.

## СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Предисловие . . . . .	2
Вступление . . . . .	3
Пояснительные замечания . . . . .	18
 <u>Глава</u>	
<b>I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В 1996 ГОДУ . . . . .</b>	<b>24</b>
Мировое экономическое положение . . . . .	24
Развитые страны: низкие темпы роста, но без угрозы спада . . . . .	26
Страны с переходной экономикой: после переломного момента наступает этап роста . . . . .	28
Развивающиеся страны: распространение экономического роста . . . . .	30
Аналитические темы "Обзора" 1996 года . . . . .	35
К вопросу об инвестициях в экономике стран мира . . . . .	35
Некоторые аспекты экономических и социальных изменений . . . . .	35
 <b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	
<b>II. НЫНЕШНЕЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ . . . . .</b>	<b>38</b>
Развитые страны . . . . .	39
Результаты экономической деятельности . . . . .	42
Вопросы макроэкономической политики . . . . .	46
Страны с переходной экономикой . . . . .	50
Страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой (СЦВЕПЭ) . . . . .	51
Балтийские государства . . . . .	55
Растет ли экономика Российской Федерации? . . . . .	56
Другие страны Содружества Независимых Государств (СНГ) . . . . .	59

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>		<u>Стр.</u>
	Экономика развивающихся стран . . . . .	61
	Африка: рост на основе развития экспортных отраслей . . . . .	67
	Латинская Америка и Карибский бассейн: возобновление усилий по проведению структурной перестройки . . . . .	74
	Западная Азия: затяжной спад в государственном секторе . . . . .	85
	Южная и Восточная Азия: интенсивный и более устойчивый рост . . . . .	88
	Китай: закрепление макроэкономической стабилизации . . . . .	93
<b>III.</b>	<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА . . . . .</b>	<b>95</b>
	Продолжающийся рост мировой торговли . . . . .	95
	Роль развитых стран в расширении мировой торговли в последнее время . . . . .	96
	Динамика торговли развивающихся стран . . . . .	99
	Оживление торговли в странах с переходной экономикой . . . . .	104
	Очередной пик кривой динамики цен на нетопливные виды сырья . . . . .	106
	Мировой рынок нефти . . . . .	109
	Международная передача финансовых ресурсов . . . . .	113
	Показатели объема чистой передачи ресурсов и финансовых потоков по развитым странам . . . . .	113
	Внешнее финансирование стран с переходной экономикой . . . . .	115
	Показатели объема чистой передачи ресурсов и финансовых потоков по развивающимся странам . . . . .	117
	Отдельные вопросы международного сотрудничества . . . . .	124
	Разнообразие торговых соглашений . . . . .	124
	Международное финансовое сотрудничество в период нехватки финансовых средств . . . . .	126

## СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ. К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ</b>	
<b>iv. ИНВЕСТИЦИИ: НАИБОЛЕЕ НАСУЩНЫЕ ВОПРОСЫ . . . . .</b>	<b>132</b>
Причины трудностей сравнения объемов инвестиций . . . . .	134
Измерение объема инвестиций и производительности труда: Соединенные Штаты Америки и "парадокс Солоу" . . . . .	140
Причины, которые должны были вызвать повышение темпов роста производительности труда в Соединенных Штатах . . . . .	141
Возможные варианты объяснения парадокса Солоу . . . . .	146
Данные для стратегического анализа . . . . .	148
<b>v. ВЛИЯНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ . . . . .</b>	<b>150</b>
Инвестиции в Японии: последствия финансового бума . . . . .	151
Обычные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность в последнее время . . . . .	153
Необычные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность в последнее время . . . . .	157
Следующие шаги: инвестиции отрасли, ориентированные на внутренний и внешний рынки . . . . .	163
Роль правительства на рынках кредита . . . . .	166
<b>vi. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ 176</b>	
Причины особого характера проблемы капиталовложений в странах с переходной экономикой . . . . .	176
Процесс капиталовложений в условиях централизованного планирования . . . . .	178
Инвестиции в Центральной и Восточной Европе . . . . .	184
Первые годы перехода: "деструктивная стадия" . . . . .	186
Воздействия инвестиций на современном этапе: признаки повышения производительности . . . . .	187
	/ . . . .

Причина низких темпов увеличения объема инвестиций . . . . . 194

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
Опыт деятельности Фидуциарного агентства в Германии . . . . .	199
Условия, в которых было создано Фидуциарное агентство . . . . .	199
Обзор функционирования Фидуциарного агентства . . . . .	201
Финансовые активы Фидуциарного агентства . . . . .	205
Капиталовложения в восточных землях (провинциях) . . . . .	208
Капиталовложения в Российской Федерации . . . . .	212
Реформы в сфере капиталовложений в Советском Союзе до 1991 года . . . . .	212
Капиталовложения в Российской Федерации после 1992 года . . . . .	213
Источники инвестиционного финансирования . . . . .	215
Заключение . . . . .	224
<b>vii. ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ . . . . .</b>	<b>227</b>
Стабилизация в Боливии: на полпути к решению проблемы . . . . .	228
Последовательность реформ . . . . .	228
Тенденции в инвестиционной деятельности . . . . .	229
Влияние макроэкономической стабильности на уровень доверия деловых кругов . . . . .	233
Структурные препятствия в инвестиционной деятельности . . . . .	236
Новая инициатива в области политики . . . . .	238
Кот-д'Ивуар: выводы, сделанные инвесторами в результате девальвации . . . . .	240
Макроэкономическая политика в ходе циклов перестройки . . . . .	241
Девальвация . . . . .	245
Признаки подъема в области инвестиций . . . . .	247



СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
Тунис: оживление инвестиционной деятельности после проведения реформ . . . . .	249
Механизмы контроля за инвестициями и их стимулирования в период до середины 80-х годов . . . . .	250
Структурная перестройка в связи с кризисом . . . . .	253
Оживление инвестиционной деятельности . . . . .	256
Следующая задача либерализации . . . . .	257
Чили: плоды реформ и стабильности . . . . .	258
Стратегия роста: дорогостоящий эксперимент, сменившийся реформой . . . . .	259
Реакция в области инвестиций . . . . .	261
Государственные финансы и частные инвестиции . . . . .	262
Развитие финансового сектора . . . . .	264
Благоприятные внешние факторы . . . . .	265
Индонезия: инвестиции и диверсификация экономики . . . . .	266
Тенденции в области инвестиций и производительность . . . . .	267
Переориентация долгосрочной стратегии развития . . . . .	269
Финансовые реформы и финансирование инвестиций . . . . .	270
Дерегулирование внутренних инвестиций и рост частных инвестиций . . . . .	273
Инвестиции в экспортные сектора . . . . .	274
Инфраструктура и государственные инвестиции . . . . .	275
Заключение . . . . .	276
Китай: вопросы количества и качества инвестиций . . . . .	276
Высокий совокупный уровень инвестиций . . . . .	277
Инвестиции негосударственных субъектов . . . . .	281

/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>		<u>Стр.</u>
	Экономическая система на переходном этапе и озабоченность по поводу эффективности капиталовложений . . . . .	285
	Заключение . . . . .	288
	Структурная перестройка и изменение роли государства . . . . .	288
	Авторитетность и преемственность политики . . . . .	289
	Стабилизация и инвестиции . . . . .	290
	Чрезмерное бремя задолженности . . . . .	291
	Структурные реформы и изменения системы стимулирования . . . . .	292
	Создание инвестиционных возможностей . . . . .	294
<b>viii.</b>	<b>ИНВЕСТИЦИИ В ПОСТКОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ . . . . .</b>	<b>296</b>
	Камбоджа: государственные инвестиции прокладывают путь для частных инвестиций . . . . .	296
	Инвестиции в Камбодже . . . . .	300
	Сальвадор: приток финансовых средств и структура инвестиций . . . . .	302
	Земельный вопрос в Сальвадоре . . . . .	304
	Инвестиции в Сальвадоре . . . . .	307
	Гаити: нерешительная реакция частного сектора . . . . .	313
	Национальная финансовая система . . . . .	316
	Инвестиции в Гаити . . . . .	318
	Южная Африка: рост инвестиций на фоне эпохальных политических преобразований . . . . .	321
	Инвестиции в Южной Африке . . . . .	324
	Уроки, извлеченные из четырех тематических исследований . . . . .	327

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>		<u>Стр.</u>
<b>ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ</b>		
	<b>ix. ЧТО МЫ ЗНАЕМ О РОСТЕ ГОРОДОВ В КОНЦЕ ДВАДЦАТОГО СТОЛЕТИЯ?</b>	
332		
	Оценка и прогноз численности городского населения мира . . . . .	333
	Субурбанизация и продолжающаяся урбанизация в развитых странах . . . . .	337
	Латинская Америка и Карибский бассейн: высокоурбанизированный регион . . . . .	341
	Азия: регион контрастов . . . . .	344
	Африка: регион стремительной урбанизации . . . . .	348
	Факторы роста городов в развивающихся странах . . . . .	352
	Методика оценки и опасность искажений . . . . .	352
	Естественный прирост и другие факторы, определяющие рост численности городского населения . . . . .	357
	Значение для формирования политики . . . . .	363
	<b>x. КАК РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ ПОЛУЧАЮТ СВОЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ</b>	
365		
	Энергетические проблемы развивающихся стран . . . . .	365
	Неуклонный рост спроса на электроэнергию . . . . .	366
	Производство электроэнергии . . . . .	370
	Причины изменений в секторе производства электроэнергии . . . . .	376
	Принятие решений в секторе электроэнергетики . . . . .	381
	Ценообразование: политические цели против рыночных сил . . . . .	381
	Перемены в процессе принятия инвестиционных решений . . . . .	383
	Более общие аспекты роли государства . . . . .	385
	<b>xi. СЛЕДУЕТ ЛИ НАМ БЕСПОКОИТЬСЯ О ВОДЕ?</b> . . . . .	387

Нынешнее положение и перспективы в области снабжения питьевой водой . . . . .	389
--	-----

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
Причины угрожающего водного кризиса . . . . .	394
Политическая подоплека неэффективного управления водными ресурсами . . . . .	405
Новые экономические подходы к эффективному распределению водных ресурсов . . . . .	409
Установление цен на воду . . . . .	409
Рынки воды . . . . .	414
Заключение . . . . .	418
<b>хп. ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ . . . . .</b>	<b>420</b>
Аспекты роста торговли деловыми услугами . . . . .	420
Основные экспортеры деловых услуг . . . . .	423
Основные виды экспортируемых услуг . . . . .	427
Определяющие факторы в торговле деловыми услугами . . . . .	433
Факторы роста и распространения международной торговли деловыми услугами . . . . .	434
Отсутствие простых теорий, объясняющих международную торговлю деловыми услугами . . . . .	437
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ</b>	
<b>СТАТИСТИЧЕСКИЕ ТАБЛИЦЫ . . . . .</b>	<b>439</b>
<b>ВСТАВКИ</b>	
II.1. Выход из кризиса стран, образовавшихся на территории бывшей Социалистической Федеративной Республики Югославии . . . . .	63
II.2. Проблема с банками в Латинской Америке . . . . .	81
III.1. Политика, инвестиции и экспорт: как Бангладеш стала экспортером готовой одежды . . . . .	100

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Вставка</u>	<u>Стр.</u>
IV.1. Оценка роста инвестиций после девальвации . . . . .	137
V.1. Привлечение венчурного капитала в Республику Корея . . . . .	172
VI.1. Прямые иностранные инвестиции в странах Центральной и Восточной Европы . . . . .	196
VIII.1. Явление "голландской болезни" в постконфликтный период: роль денежных переводов рабочих в Сальвадоре . . . . .	309
IX.1. Аналитическая основа прогнозирования показателей урбанизации . . .	335
X.1. Инвестиции в целях удовлетворения потребностей в электроэнергии . . .	374

**ТАБЛИЦЫ**

I.1. Темпы роста объема мирового производства, 1981-1997 годы . . . . .	24
I.2. Число развивающихся стран с растущим показателем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения и доля населения этих стран в процентах от общей численности населения, 1990-1996 годы . . . . .	31
I.3. ВВП на душу населения в развивающихся странах, 1980-1996 годы .	32
II.1. Крупнейшие промышленно развитые страны: квартальные показатели, 1994-1995 годы . . . . .	39
II.2. Реальный ВВП в странах Центральной и Восточной Европы, 1990-1996 годы . . . . .	51
II.3. Экономические показатели государств, образовавшихся на территории бывшего Союза Советских Социалистических Республик (СССР) . . . . .	56
II.4. Развивающиеся страны: темпы роста ВВП, 1981-1996 годы . . . . .	61
III.1. Чистая передача финансовых ресурсов по группам развивающихся стран, 1985-1995 годы . . . . .	117
III.2. Приток валовых портфельных инвестиций в развивающиеся страны с разбивкой по регионам, 1990-1995 годы . . . . .	121
IV.1. Рост производительности труда в секторе несельскохозяйственных торгово-промышленных предприятий Соединенных Штатов Америки, 1960-1994 годы . . . . .	141

/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Таблица</u>		<u>Стр.</u>
VI.1.	Производство чугуна, 1900-1990 годы . . . . .	178
VI.2.	Основные компоненты роста в пяти странах с централизованно планируемым хозяйством, 1961-1990 годы . . . . .	180
VI.3.	Динамика потребления, инвестиций в основные фонды и валового внутреннего продукта (ВВП) в Центральной и Восточной Европе, 1990-1995 годы . . . . .	185
VI.4.	Страны Центральной и Восточной Европы: производительность труда в промышленности, 1991-1995 годы . . . . .	188
VI.5.	Доля машин и оборудования в общем объеме инвестиций в основные фонды в четырех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой (СЦВЕПЭ), 1990-1995 годы . . . . .	189
VI.6.	Доля инвестиций в основные фонды в четырех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой по отдельным отраслям в совокупном объеме инвестиций в основные фонды, 1991-1994 годы	190
VI.7.	Доля инвестиций в государственный и частный сектора в ВВП стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, 1989-1995 ГОДЫ . . . . .	192
VI.8.	Занятость в восточных землях, 1990-1995 годы . . . . .	210
VI.9.	Капиталовложения в Российской Федерации . . . . .	214
VI.10.	Источники инвестиционного финансирования в Российской Федерации . .	216
VI.11.	Отдельные аспекты деятельности финансового сектора в Российской Федерации . . . . .	220
VII.1.	Боливия: структура валовых вложений в основной капитал, 1988-1995 годы . . . . .	232
VII.2.	Чили: инвестиции в основной капитал, 1980-1994 годы . . . . .	258
VII.3.	Индонезия: валовая норма инвестиций в основной капитал, 1983-1994 годы . . . . .	267
VII.4.	Индонезия: источники кредитования и реальные процентные ставки, 1984-1993 годы . . . . .	272
VII.5.	Китай: инвестиционное финансирование, 1985 и 1994 годы . . . . .	280

/...

## СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Таблица</u>	<u>Стр.</u>
VIII.1. Камбоджа: отдельные экономические показатели, 1989–1996 годы . .	298
VIII.2. Камбоджа: отраслевая структура роста ВВП, 1990–1995 годы . . . . .	299
VIII.3. Сальвадор: рост ВВП с разбивкой по отраслям, 1991–1995 годы . . . .	306
VIII.4. Сальвадор: косвенные дефляторы цен по компонентам ВВП, 1991–1994 годы . . . . .	307
VIII.5. Сальвадор: отдельные экономические показатели, 1988–1995 годы . .	308
VIII.6. Гаити: отдельные экономические показатели, 1990–1995 годы . . . . .	314
VIII.7. Гаити: основные показатели банковской системы, 1990–1995 годы . .	317
VIII.8. Южная Африка: отдельные экономические показатели, 1988–1995 годы	323
IX.1. Доля населения, проживающего в городских районах, и темпы урбанизации с разбивкой по крупным районам, регионам и странам . .	338
IX.2. Ежегодный прирост городского населения и доля от общего прироста численности населения в городских районах, 1975–1995 годы и 1995–2015 годы . . . . .	341
IX.3. Общая численность населения, численность городского и сельского населения крупных регионов и отдельных стран мира . . . . .	345
IX.4. Число городских агломераций и численность населения в этих агломерациях с разбивкой по категориям численности и крупным регионам, 1975 год, 1995 год и 2015 год . . . . .	349
IX.5. Наличие данных переписей, необходимых для оценки факторов урбанизации, по каждому десятилетию . . . . .	355
IX.6. Расчетные данные о факторах урбанизации . . . . .	358
IX.7. Расчетные данные о факторах урбанизации на региональном уровне	360
X.1. Потребление электроэнергии на душу населения в развивающихся странах, 1993 год . . . . .	367
X.2. Эластичность спроса на электроэнергию по доходу в развивающихся странах . . . . .	369
X.3. Оперативные показатели электроэнергетического сектора в отдель- ных странах, 1991 год . . . . .	377



СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Таблица</u>		<u>Стр.</u>
X.4.	Ход приватизации в отдельных развивающихся странах, 1995 год . .	380
XI.1.	Охват водоснабжением и санитарно-профилактическими мероприятиями с разбивкой по регионам развивающихся стран, 1990-2000 годы . .	387
XI.2.	Наличие возобновляемых ресурсов пресной воды по регионам . . . . .	396
XI.3.	Общий годовой объем возобновляемых ресурсов пресной воды на душу населения в 1950, 1995, 2025 и 2050 годах в странах, которые могут приблизиться к пороговым показателям водного стресса или дефицитности воды или превысить их в 2025 году . . . . .	401
XII.1.	Структура мирового экспорта услуг, 1970 и 1994 годы . . . . .	423
XII.2.	Мировой экспорт деловых услуг с разбивкой по регионам, 1980-1994 годы . . . . .	424
XII.3.	Доля услуг в общем объеме прямых иностранных инвестиций семи крупнейших промышленных стран . . . . .	436

**ДИАГРАММЫ**

II.1.	Доверие потребителей в семи крупнейших промышленно развитых странах, 1990-1995 годы . . . . .	43
II.2.	Латинская Америка: индексы потребительских цен, 1989-1995 годы	76
III.1.	Семь ведущих промышленно развитых стран: импорт, объем производства и реальные курсы валют, 1991-1996 годы . . . . .	97
III.2.	Цены на экспортируемые развивающимися странами нетопливные виды сырья, 1985-1995 годы . . . . .	107
III.3.	Средняя спотовая цена по корзине сортов сырой нефти ОПЕК, 1988-1996 годы . . . . .	110
III.4.	Кредиты, полученные развивающимися странами на финансовых рынках, 1981-1995 годы . . . . .	120
III.5.	Многосторонние обязательства по предоставлению ресурсов развивающимся странам и странам с переходной экономикой, 1970-1995 годы . . . . .	123
IV.1.	Реальные инвестиции торгово-промышленных предприятий в основной капитал в Соединенных Штатах Америки, 1960-1995 годы . . . . .	143

/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Диаграмма</u>	<u>Стр.</u>
V.1. Рост реальных инвестиций в основной капитал в Японии, 1971-1995 годы . . . . .	152
V.2. Коэффициент капиталоемкости и ВВП Японии, 1980-1995 годы . . . . .	154
V.3. Объем инвестиций и коэффициент использования зданий и оборудования в обрабатывающей промышленности Японии, 1980-1994 годы . . . . .	156
V.4. Норма прибыли в обрабатывающей промышленности Японии, 1973-1994 годы . . . . .	158
V.5. Активы и обязательства нефинансовых предприятий в Японии, 1970-1993 годы . . . . .	160
VII.1. Боливия: валовой объем внутренних инвестиций в основной капитал, 1980-1995 годы . . . . .	231
VII.2. Боливия: процентные ставки, 1987-1995 годы . . . . .	235
VII.3. Кот-д'Ивуар: валовые внутренние инвестиции в основной капитал, 1970-1994 годы . . . . .	243
VII.4. Тунис: валовые внутренние вложения в основной капитал, 1970-1994 годы . . . . .	252
VII.5. Чили: реальный валютный курс в период 1983-1995 годов . . . . .	260
VII.6. Китай: валовые внутренние инвестиции в основные фонды, 1978-1994 годы . . . . .	278
VII.7. Китай: инвестиции государственных и негосударственных субъектов, 1981-1994 годы . . . . .	284
X.1. Потребление электроэнергии на душу населения, 1993 год . . . . .	366
X.2. Темпы роста ВВП, энергопотребления и потребления электроэнергии в развивающихся странах, 1975-1993 годы . . . . .	368
X.3. Чистые установленные мощности электростанций в развивающихся странах в разбивке по типам станций, 1993 год . . . . .	371
X.4. Факторы, определяющие принятие решений по инвестициям . . . . .	385
XI.1. Доступ к безопасной питьевой воде и охват санитарно-профилактическими мероприятиями в развивающихся странах, 1990-2000 годы . . . . .	391

/...

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

<u>Диаграмма</u>	<u>Стр.</u>
XI.2. Доступ городского и сельского населения к безопасной питьевой воде и его охват санитарно-профилактическими мероприятиями в развивающихся странах, 1990-2000 годы . . . . .	392
XI.3. Не имеющее доступа к безопасной питьевой воде городское население в развивающихся странах, 1990-2000 годы . . . . .	393
XI.4. Распределение водных ресурсов на Земле . . . . .	395
XI.5. Водопотребление по группам стран . . . . .	399
XI.6. Годовой объем возобновляемых ресурсов пресной воды в отдельных странах, 1950-2050 годы . . . . .	403
XI.7. Средние потери воды, используемой для полива . . . . .	407
XII.1. Мировая торговля товарами и услугами, 1970, 1980 и 1994 годы .	422
XII.2. Рост мировой торговли деловыми услугами, 1981-1994 годы . . . . .	426

## ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

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

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

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

Тире (-) означает, что соответствующая графа неприменима.

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

Запятая (,) указывает на десятичную дробь.

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

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

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

Годовые темпы роста или изменений означают среднегеометрические показатели за год.

В большинстве случаев прогнозируемые темпы роста на 1996 и 1997 годы округляются до ближайшей четверти процентного пункта.

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

В докладе использованы следующие сокращения:

АКТ	(Группа государств)/государства Африки, Карибского бассейна и Тихого океана
"Большая семерка"	семь крупнейших развитых стран
ВВП	валовой внутренний продукт
ВНП	валовой национальный продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГП	государственное предприятие

ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
Евростат	Статистическое бюро Европейского союза
ЕВС	Европейская валютная система
ЕС	Европейский союз
ЕСП	единая сельскохозяйственная политика (Европейского союза)
ЕФР	Европейский фонд развития
ЕЭК	Европейская экономическая комиссия
ЕЭС	Европейское сообщество
ЗАЭВС	Западноафриканский экономический и валютный союз
ИНТРАСТАТ	система сбора данных о торговле внутри ЕС
ИРЗТ	Институт по вопросам развития заморских территорий
КОМТРЕЙД	база статистических данных о торговле товарами Статистического отдела Организации Объединенных Наций
КФА	Африканское финансовое сообщество
КСР	Комитет содействия развитию (ОЭСР)
ЛИБОР	Лондонская межбанковская ставка
МАР	Международная ассоциация развития
МВК	Механизм валютных курсов ЕВС
МВФ	Международный валютный фонд
МЕРКОСУР	Общий рынок стран Южного Конуса
млн. бар. в день	миллион баррелей в день
МОТ	Международная организация труда
МСТ	Международное соглашение по текстилю
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
МЭА	Международное энергетическое агентство
НДС	налог на добавленную стоимость

НИС	новые индустриальные страны
ООН/ДЭСИАП	Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций
ОПЕК	Организация стран-экспортеров нефти
ОПР	официальная помощь в целях развития
ОСП	Общая система преференций
ОФП	Общая факторная производительность
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ПМС	Проект международных сопоставлений
ППС	паритет покупательной способности
ПРД	политика расширенного доступа (Международного валютного фонда)
Проект "ЛИНК"	Международная исследовательская группа экономического моделирования, базирующаяся в Департаменте по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций
ПРООН	Программа развития Организации Объединенных Наций
РНБ	режим наибольшего благоприятствования (наиболее благоприятствуемой нации)
РФСП	Расширенный фонд структурной перестройки (Международного валютного фонда)
СДР	специальные права заимствования (МВФ)
СНГ	Содружество Независимых Государств
СЦВЕПЭ	страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой
СЭВ	Совет Экономической Взаимопомощи
УООН	Университет Организации Объединенных Наций
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций

ФДФ	Фонд дополнительного финансирования (МВФ)
ФСП	Фонд структурной перестройки
ЧМП	чистый материальный продукт
ЭВС	Экономический и валютный союз
ЭКЛАК	Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ЭКЮ	европейская валютная единица
ЮНИСЕФ	Детский фонд Организации Объединенных Наций
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

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

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

Для целей анализа используется следующая классификация стран:

Развитые страны (развитые страны с рыночной экономикой):	страны Северной Америки, страны Южной и Западной Европы (за исключением Кипра, Мальты и бывшей Югославии), Австралия, Новая Зеландия, Япония.
Крупнейшие развитые страны (или страны "большой семерки"):	Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция, Япония.
Страны с переходной экономикой:	Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чешская Республика и бывший СССР, куда входят балтийские республики и страны - члены Содружества Независимых Государств (СНГ).
Развивающиеся страны:	страны Латинской Америки и Карибского бассейна, Африки, Азии и Тихого океана (за исключением Австралии, Новой Зеландии и Японии), Кипр, Мальта, бывшая Югославия. В ряде случаев при проведении анализа Китай указывается отдельно.

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

Страны Средиземноморья: Кипр, Мальта, Турция, бывшая Югославия.

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

Для целей конкретного анализа развивающиеся страны подразделяются на следующие группы:

Страны с активным платежным балансом (или экспортеры энергоресурсов с активным платежным балансом): Бруней-Даруссалам, Ирак, Иран (Исламская Республика), Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия.

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

Прочие чистые экспортеры энергоресурсов (или экспортеры энергоресурсов с пассивным платежным балансом): Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Йемен, Камерун, Колумбия, Конго, Малайзия, Мексика, Нигерия, Оман, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Тунис, Эквадор.

Чистые импортеры энергоресурсов: все остальные развивающиеся страны.

Прочие группы:

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

Наименее развитые страны (48 стран): Афганистан, Ангола, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Заир, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские Острова, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивские Острова, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы Острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда,



Центральноафриканская Республика, Чад,  
Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

Страны Африки к югу от Сахары:

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

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

## Глава I

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В 1996 ГОДУ

Мировая экономика находится на этапе медленно ускоряющегося роста. Она еще не достигла более высоких и устойчивых темпов роста, на которые она способна, хотя представляется, что в 1997 году перспективы такого роста могут стать реальностью. В рамках уже достигнутого процесса глобального развития импульсы экономического роста распространяются на все большее число стран. Ожидается, что в текущем году рост объема производства на душу населения будет наблюдаться по крайней мере в 109 странах, совокупная численность населения которых составляет 5,3 млрд. человек (т.е. почти все население планеты за вычетом 300–400 млн. человек).

Процесс достижения подобных результатов развернулся после разочаровывающих первых лет текущего десятилетия. Новые показатели отражают весьма обнадеживающую и динамичную тенденцию развития некоторых стран; вместе с тем показатели по другим странам свидетельствуют о незначительном или лишь начинающемся улучшении сложившегося в них положения, характеризуемого исключительной сложностью. В некоторых странах произошло ослабление напряженности конфликтных политических ситуаций. Во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой национальные программы перестройки начали давать первые результаты. Вместе с тем, несмотря на рост подушевых доходов, некоторым из богатейших стран мира, особенно европейским странам, пока не удалось добиться снижения чрезмерно высоких уровней безработицы, тогда как системы социальной защиты, которые традиционно заслуживали высокие оценки, как представляется, теперь представляются для некоторых развитых стран неприемлемо дорогостоящими или же рассматриваются правительствами как нечто недостижимое.

## Мировое экономическое положение

Ожидается, что 1996 год станет третьим годом подряд, в течение которого рост общемирового объема производства товаров и услуг составит около 2½ процента (см. таблицу I.1). Этот показатель уступает среднемировым темпам роста в 80-е годы. Тем не менее он свидетельствует о значительном улучшении положения по сравнению с первыми тремя годами десятилетия. В эти годы в странах с развитой экономикой наблюдался экономический спад, в странах с переходной экономикой – экономический крах, а в некоторых из них – войны, а во многих развивающихся странах имели место засухи, войны, кровопролитные конфликты и трудные процессы экономической перестройки (хотя в других развивающихся странах и наблюдался ускоренный рост).

**Таблица I.1. ТЕМПЫ РОСТА ОБЪЕМА МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА, 1981–1997 ГОДЫ**  
(ежегодные изменения в процентах)

	1981-1990 годы	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>	1997 год <u>b/</u>
По миру в целом <u>c/</u>	2,9	0,3	1,1	0,9	2,4	2,4	2½	3¼
Развитые страны	2,9	0,7	1,6	0,7	2,7	2,0	2	2½
Страны с переходной экономикой <u>d/</u>	2,0	-8,6	-12,0	-6,9	-8,9	-1,8	2	3
Развивающиеся страны	3,1	3,5	4,9	5,0	5,5	5,2	5½	5¼
Справочная информация								

	1981-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	годы	год	год	год	год	год <u>a/</u>	год <u>b/</u>	год <u>b/</u>
Число стран, в которых подушевой объем производства увеличивался	74	69	73	62	93	103	109	..
Число стран в выборке	122	122	136	137	137	137	137	..
Показатели роста объема мирового производства, включенные в Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год	2,8	0,4	0,7	1,0	2,6	2¼	3¼	..

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ Предварительные данные.

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

c/ Показатели исчислены как средневзвешенные темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) в отдельных странах, причем в качестве весов используются показатели ВВП в ценах 1988 года и обменные курсы по состоянию на этот год (информацию о различиях между этими показателями и результатами, получаемыми в случае использования в качестве весов показателей ВВП, скорректированных с учетом паритетов покупательной способности, в случае применения которых годовые общемировые темпы роста в 90-е годы увеличились бы на 1 процентный пункт, см. во введении к статистическому приложению).

d/ На основе опубликованных данных о ВВП, которые в ряде стран серьезно занижают реальные масштабы экономической деятельности.

Год назад предполагалось, что в 1996 году будут достигнуты несколько более высокие общемировые темпы роста (3¼ процента) 1/, которые, как ожидается сейчас, будут зарегистрированы в 1997 году. Фактически отсрочка ускорения роста объема мирового производства стала результатом менее активной, нежели предполагалось ранее, динамики роста в развитых странах в 1995 и 1996 годах. Так, вместо предполагаемых темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) в размере 2¼ в 1995 году и 3 процентов в 1996 году фактические темпы роста составили в 1995 году 2 процента, и ожидается, что в 1996 году они также составят 2 процента.

Темпы роста ВВП в развивающихся странах в 1995 году были весьма близки к прогнозу (реальные темпы роста составили 5,2 процента при прогнозе в 5 процентов), а на 1996 год прогнозируются еще более высокие темпы роста (5½ процента в соответствии с текущим прогнозом по сравнению с 5 процентами, прогнозировавшимися год назад). Кроме того, темпы роста на уровне 2 процентов, которые в настоящее время прогнозируются на 1996 год для стран с переходной экономикой, аналогичны прогнозу годичной давности, тогда как падение объема производства, составившее 1,8 процента, было менее значительным, нежели ожидалось в 1995 году.

---

1/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), таблица I.1.

Можно отметить, что темпы роста ВВП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой превышали прогноз годичной давности, когда предполагалось, что рост в промышленно развитых странах ускорится. Это свидетельствует о том, что внутренние факторы играют важную роль в экономическом росте многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также о том, что некоторые развивающиеся страны и страны с переходной экономикой добились сравнительно успешных результатов на международных рынках. Фактически эти страны во все большей мере рассматриваются в качестве важных рынков и потенциальных стимулов роста в развитых странах. Вместе с тем другим странам – включая как развивающиеся страны, так и страны с переходной экономикой – еще не удалось выбраться из "западни", при которой высокий уровень нищеты и низкие темпы роста определяют общее неудовлетворительное состояние экономики.

Международные экономические условия по-прежнему открывают широкие возможности для экономического роста тех стран, которые в состоянии ими воспользоваться. Общемировой объем импорта товаров вырос на 10,3 процента в 1994 году и на 8,5 процента в 1995 году (расчетный показатель), и ожидается, что в 1996 году рост импорта будет по-прежнему носить динамичный характер (7¼ процента), хотя и будет несколько уступать показателям прошлого года (см. таблицу А.19 приложения).

Кроме того, продолжается бурный рост глобального оборота финансовых средств. Совокупный общемировой объем международных среднесрочных и долгосрочных кредитов (облигации, банковские кредиты и аналогичные механизмы) увеличился в 1995 году почти на четверть и составил 832 млрд. долл. США (см. таблицу А.31 приложения). Вместе с тем на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, вместе взятые, приходилось немногим более 10 процентов этой суммы. Многие страны не имеют доступа к этим средствам, поскольку ограниченность их возможностей в плане выполнения дополнительных обязательств по обслуживанию задолженности препятствует подобному заимствованию средств. Эти страны нуждаются в прямых инвестициях и притоке финансовых средств по официальным каналам. Особой ситуацией, в рамках которой задержки и отказ в предоставлении помощи могут повлечь за собой крайне негативные последствия, является помощь странам, находящимся на этапе восстановления после недавних конфликтов. Эти страны также нуждаются в официальных кредитах и субсидиях. К сожалению, общие перспективы официальной помощи в целях развития (ОПР) являются неутешительными.

### **Развитые страны: низкие темпы роста, но без угрозы спада**

В начале 90-х годов некоторые развитые страны, включая Канаду, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии и Соединенные Штаты Америки, вступили в фазу экономического спада (см. таблицу А.2 приложения). Когда в этих странах начался подъем, спад наступил в других странах, в том числе в Германии, Италии, Франции и Японии. К 1994 году большинство развитых стран вступило в фазу оживления, хотя в некоторых случаях – в частности, в Японии – сложившееся положение больше походило на экономическую стагнацию. Ожидалось, что темпы оживления в европейских странах и Японии в 1995 году повысятся, тогда как темпы роста ВВП в странах, находящихся на более продвинутой стадии экономического цикла, несколько снизятся.

Фактически рост в странах, находящихся на более продвинутой стадии экономического цикла, замедлился более значительно, нежели предполагалось; в Западной Европе он не ускорился, а также замедлился, а объем производства в Японии вырос лишь крайне незначительно. Представляется, что одной из причин этого стало непредвиденное повышение курсов валют в Японии и Европе. Хотя степень завышения валютных курсов в первой половине 1995 года снизилась, ожидается, что общие темпы экономического роста в 1996 году не

превысят уровень 1995 года, и в 1997 году ожидается лишь незначительное их повышение. На этом фоне можно говорить о том, что нынешний экономический цикл является необычно вялым: общие темпы роста в год наиболее активного подъема (1994 год) уступали средним темпам роста за весь период 80-х годов (таблица I.1).

При разработке своей макроэкономической политики правительства стремятся к созданию условий для устойчивого роста в среднесрочной перспективе. Таким образом, они пытаются очистить свою экономику от инфляционных явлений, сократить бюджетные дефициты для достижения целей в области политики и укрепить уверенность финансовых кругов в эффективности проводимой ими политики. Особая ситуация сложилась в Японии, экономика которой столкнулась с финансовым кризисом, который повлек за собой массовую потерю состояний и потряс банковскую систему. Предпринимавшиеся правительством в течение нескольких лет активные попытки придать новый импульс развитию экономики привели к разочаровывающим результатам.

В некоторых аспектах проведение развитыми странами макроэкономических стратегий дало успешные результаты. За исключением Германии и Японии, отношение бюджетных дефицитов этих стран к ВВП сократилось (таблица А.8 приложения), а валютно-кредитная политика, проводившаяся в 1994 и в 1995 годах, как и ожидалось, позволила замедлить рост спроса. После этого руководители изменили проводимый курс и в 1995 году – начале 1996 года приступили к осторожной либерализации валютно-кредитной политики с целью избежать спада в своих странах. Хотя темпы экономического роста были менее высокими, нежели ожидалось, в целом они оставались положительными.

Впечатляющих успехов удалось добиться в борьбе с инфляцией. Несмотря на растущий спрос и ощутимый рост цен на нефть и другие сырьевые товары на международных рынках, среднегодовой рост потребительских цен в период после 1994 года удалось удержать на уровне, не превышающем 2,5 процента (см. таблицы А.7 и А.21 приложения). В 1996 году, как ожидается, произойдет дальнейшее снижение темпов инфляции.

В то же время прогресс на других направлениях экономической деятельности был разочаровывающим. Во-первых, развитым странам практически не удалось понизить общий уровень безработицы, после того как в 1993 году он достиг своего максимального уровня в 8 процентов от общей численности рабочей силы (таблица А.6 приложения) 2/, хотя в прошлом году, когда прогнозы в отношении экономического роста были более оптимистическими, на 1995 год так или иначе не планировался какой-либо значительный прогресс в данном направлении 3/. Представляется, что основной причиной безработицы являются факторы структурного характера 4/.

---

2/ Показатели уровней безработицы, использованные в настоящем "Обзоре", максимально стандартизированы в целях обеспечения международной сопоставимости и поэтому могут несколько отличаться от известных национальных параметров (см. примечания к таблице А.6 приложения).

3/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" ..., таблица А.6 приложения.

4/ См., например, "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" ..., глава XIV, и "Обзор мирового социального и экономического положения, 1994 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No. E.94.II.C.1), глава VI, раздел, озаглавленный "Занятость в развитых странах с рыночной экономикой: ухудшение перед улучшением".

Во-вторых, проблемам, связанным с безработицей, сопутствовала относительная стагнация в динамике реальной заработной платы. Несмотря на то, что этот фактор сыграл важную роль в удержании темпов инфляции на низких уровнях, он также послужил причиной замедленного экономического роста, поскольку заработная плата является важным определяющим фактором расходов домашних хозяйств, а, следовательно, и совокупного спроса и производства. Кроме того, инвестиции в наукоемкое оборудование и проводимая компаниями политика сокращения масштабов их операций, в особенности в Соединенных Штатах, породила опасения возможной потери работы, которые трудно рассеять в условиях, когда работники, функции которых становятся ненужными, оказываются не в состоянии подыскать сопоставимые возможности для трудоустройства или не могут добиться повышения заработной платы.

Наконец, во многих странах необходимость бюджетно-финансовой консолидации привела к сужению возможностей правительств по самостоятельному расходованию средств на важную экономическую, социальную и культурную деятельность. Некоторым правительствам даже приходится изыскивать новые пути для того, чтобы в полном объеме выполнять свои недискреционные платежные обязательства, в частности в области социального обеспечения в его широком смысле. Решить эти проблемы сложно, однако случаи волнений на рынке рабочей силы и неудовлетворенности избирателей во все большей мере свидетельствуют о неполноте существующего комплекса политических мер.

#### **Страны с переходной экономикой: после переломного момента наступает этап роста**

Глубину падения уровня экономической активности, которое было связано с крахом системы централизованного планирования сначала в Центральной и Восточной Европе, а затем в бывшем СССР, трудно себе представить и еще труднее измерить. Если взять экономику этих стран в целом, то в 1995 году совокупный объем производства был на треть меньше, чем в 1990 году <sup>5/</sup>. Вполне возможно, что эта завышенная оценка масштабов спада, однако еще одним свидетельством силы происшедшего с этими странами катаклизма является тот факт, что, если взять эту группу стран в целом, в 90-е годы произошло резкое падение темпов роста населения (см. таблицу А.1 приложения). Вместе с тем ожидается, что в нынешнем году в странах с переходной экономикой в целом период экономического спада завершится и возобновится экономический рост.

Во всех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой (СЦВЕПЭ) и балтийских государствах в 1994 году начался рост. В 1995 году во многих из них (но не во всех) были зафиксированы высокие темпы экономического роста, а прогноз на 1996 год предполагает дальнейший активный рост (см. таблицу А.3 приложения). В гораздо более

---

<sup>5/</sup> Количественная оценка уровня экономической активности в странах с переходной экономикой связана с нетипичными сложностями, вследствие чего к совокупным статистическим данным об объеме производства следует относиться с крайней осторожностью, в особенности к тем данным, которые охватывают годы с начала переходного периода по настоящее время. В начале переходного периода в большинстве этих стран показатель валового внутреннего продукта (ВВП) не использовался в качестве основной единицы измерения совокупного объема производства, а стандартные методы сбора данных национальных счетов, применяемые в странах с рыночной экономикой, не применялись. Даже если не принимать это в расчет, все равно относительные цены в рамках системы централизованного планирования не имели практически ничего общего с рыночными ценами, а резкие изменения качества и структуры производства в ряде отраслей делают сопоставительный анализ данных за различные годы крайне затруднительным (подробнее см. во введении к статистическому приложению).

сложном экономическом положении находились страны Содружества Независимых Государств (СНГ), где в 1995 году продолжалось падение объема производства, хотя его темпы были более низкими, чем в предшествующие годы. Предполагается, что в 1996 году наметятся лишь первые признаки роста, и это предположение сопряжено со столь значительной неопределенностью, что составители прогноза не удивятся, если вместо роста произойдет дальнейшее сокращение объема производства.

Неодинаковые темпы роста в странах с переходной экономикой являются отражением различий в характере, масштабах и последовательности проводимой политики. Все эти страны испытали резкие инфляционные потрясения, когда были впервые отпущены цены и произошел скачкообразный рост объема кредитов, предоставляемых предприятиям (включая как официальные займы, так и задолженность по расчетам между предприятиями), по мере того как компании пытались приспособиться к работе в новых условиях отсутствия плана. Таким образом, национальным руководителям пришлось сосредоточить свои усилия на восстановлении макроэкономического контроля (путем как ограничения роста денежной массы в обращении, так и сдерживания растущих бюджетных дефицитов); одновременно с этим они пытались поощрять организационные преобразования в экономике своих стран, включая превращение государственных предприятий в корпорации и их приватизацию, перестройку банковской и финансовой системы на рыночных принципах, контроль за рынком операций с иностранной валютой и его поддержку, переориентацию внешней торговли, проведение правовых реформ и т.п., стремясь при этом смягчить социальные последствия экономических потрясений.

На первом этапе, особенно в СЦВЕПЭ, ожидалось, что важнейшим импульсом роста станет экспорт в страны Западной Европы. Однако в настоящее время появились стабильные источники роста в самих СЦВЕПЭ. Потребительский спрос, который первоначально удовлетворялся за счет импорта, во все большей мере покрывается за счет внутреннего производства; происходит также рост инвестиций. Кроме того, повышается производительность труда в промышленности. Тем не менее положение в области безработицы по-прежнему является серьезным, а темпы инфляции, несмотря на их снижение, остаются на высоком уровне (см. главу II).

Налицо определенное доверие международных рынков к большинству СЦВЕПЭ. Наблюдается значительный приток в эти страны иностранной валюты в форме либо портфельных инвестиций (привлекательность которых определяется высоким уровнем процентных ставок в этих странах), либо прямых иностранных инвестиций (привлекаемых наличием квалифицированной и относительно дешевой рабочей силы, а также сравнительно высокоразвитой инфраструктурой). В результате этого в большинстве стран региона произошло резкое увеличение резервов иностранной валюты.

Во многих отношениях впечатляющего прогресса добилась и Российская Федерация: темпы инфляции упали, уровень инвалютных резервов высок, а в частном секторе наблюдается интенсивный экономический рост. Тем не менее прогноз на 1996 год предполагает лишь незначительный экономический рост, перспективы которого являются весьма неопределенными. Нельзя полностью исключать и возможность дальнейшего спада. Представляется, что степень уверенности в стабильности экономических и административных условий находится на низком уровне; например, указывалось на значительную неопределенность в вопросе о возможных последствиях для экономической политики президентских выборов в июне 1996 года. Если бы удалось уменьшить неуверенность, которую испытывают деловые круги в связи с будущей политикой, и если бы страна инвестировала в экономику значительные ресурсы, которые вывозятся из страны или хранятся в виде иностранной валюты, перспективы развития были бы гораздо более обнадеживающими. На практике Российская Федерация уже в основном располагает людскими ресурсами и многими элементами инфраструктуры, столь необходимыми для экономического роста. С другой стороны, во многих других странах СНГ возобновление экономического роста в ближайшее время представляется маловероятным.

**Развивающиеся страны: распространение экономического роста**

В 1995 году рост показателя ВВП на душу населения отмечался в 71 из 93 развивающихся стран, по которым регулярно собираются данные, и ожидается, что в 1996 году в эту группу войдут 75 стран (см. таблицу I.2). Эта группа существенно расширилась по сравнению с 1993 годом, когда в ней насчитывалось 50 стран. С точки зрения охвата населения положительные сдвиги в распространении экономического роста также весьма значительны. В 1995 году в странах с растущим средним показателем ВВП на душу населения проживало почти 90 процентов населения развивающихся стран, или 4 млрд. человек. Ожидается, что в 1996 году в таких странах будет проживать 96 процентов населения развивающихся стран, или 4,3 млрд. человек.



Таблица I.2. ЧИСЛО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН С РАСТУЩИМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА  
(ВВП) НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ И ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЭТИХ СТРАН В ПРОЦЕНТАХ ОТ ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, 1990-1996 ГОДЫ

	1990 год		1991 год		1992 год		1993 год		1994 год		1995 год а/		1996 год б/	
	В % от об-щей численности населения	Число стран	В % от об-щей численности населения	Число стран	В % от об-щей численности населения	Число стран	В % от об-щей численности населения	Число стран	В % от об-щей численности населения	Число стран	В % от об-щей численности населения	Число стран	В % от об-щей численности населения	Число стран
Развивающиеся страны, в том числе:	85	55	82	57	84	50	80	60	85	71	90	75	96	
Латинская Америка	48	16	58	16	55	16	68	18	89	20	68	23	95	
Африка	49	16	47	13	46	11	27	17	42	25	67	28	87	
Южная и Восточная Азия	99	14	93	15	95	15	95	16	99	15	99	15	99	
Китай	100	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100	
Западная Азия	73	6	72	9	90	4	15	5	19	6	63	4	61	
Наименее развитые страны	53	11	41	12	56	15	65	17	57	21	78	22	78	

Источник: ООН/ДЭСИАП.

а/ Предварительные данные.

б/ Прогноз.

Таким образом, рост объема производства на душу населения нельзя назвать явлением, свойственным главным образом Китаю и высокодинамичным в экономическом отношении странам Южной и Восточной Азии – региона, почти все население которого действительно проживает в странах с растущим показателем ВВП на душу населения. В 1995 году значительных успехов в этом отношении добились, в частности, наименее развитые страны, и ожидается, что в 1996 году они сделают новый шаг вперед: рост показателя ВВП на душу населения и в том и в другом году отмечается, по крайней мере, в 21 из 48 наименее развитых стран с населением, составляющим 78 процентов от общей численности населения по группе. Эти сдвиги являются весьма обнадеживающими в сравнении с началом 90-х годов, когда в эту категорию входило около 12 стран, в которых проживала примерно половина населения всех наименее развитых стран.

Число стран с растущим показателем ВВП на душу населения наиболее заметно увеличилось в Африке, где оживление экономики, находившейся в очень тяжелом положении, началось в 1994 году. К 1995 году в странах с растущим показателем ВВП на душу населения проживало 67 процентов населения Африки. Ожидается, что в 1996 году этот показатель превысит 87 процентов. В Латинской Америке после резкого снижения темпов экономического роста в 1995 году рост показателя ВВП на душу населения в 1996 году ожидается в гораздо большем числе стран, в которых проживает 95 процентов населения этого региона.

Однако два факта заставляют трезво расценивать эти сдвиги: отмеченный во многих странах рост показателя ВВП на душу населения является незначительным и средние показатели ВВП на душу населения в большинстве регионов в реальном выражении до сих пор остаются ниже уровня 1980 года. Темпы роста ВВП на душу населения по региону в целом в 1995 году были отрицательными в Латинской Америке и ничтожно малыми в Африке. Ожидается, что в 1996 году они составят в среднем 0,75 процента в Латинской Америке и 1,5 процента в Африке (см. таблицу 1.3). Как в Латинской Америке, так и в Африке темпы роста ВВП на душу населения в большинстве стран с положительными темпами роста составили в 1995 и 1996 годах менее 2 процентов. Кроме того, показатели ВВП на душу населения в реальном выражении в обоих регионах и в 1995, и в 1996 году оставались ниже уровня 1980 года. Аналогичная картина с точки зрения темпов роста ВВП на душу населения и долгосрочного сопоставления уровней ВВП на душу населения наблюдается и в наименее развитых странах.

**Таблица 1.3. ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1980-1996 ГОДЫ**

	Годовые темпы прироста ВВП на душу населения (в процентах)				ВВП на душу населения (в долл. США 1988 года)			
	1981-1990 годы	1991-1995 годы	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>	1980 год	1990 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Развивающиеся страны, в том числе:	1,0	2,9	3,3	4	770	858	988	1 028
Латинская Америка	-0,9	0,8	-0,9	¾	2 148	2 008	2 092	2 106
Африка	-0,9	-1,3	-0,0	1½	721	700	657	667
Западная Азия	-5,3	-0,6	0,4	¼	5 736	3 423	3 328	3 335
Юго-Восточная Азия	3,9	4,0	5,0	6	460	674	817	865
Китай	7,5	10,2	9,1	8	202	411	664	716

/ . . .

	Годовые темпы прироста ВВП на душу населения (в процентах)				ВВП на душу населения (в долл. США 1988 года)			
	1981-1990 годы	1991-1995 годы	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>	1980 год	1990 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Наименее развитые страны	-0,5	-0,9	0,4	1%	261	249	238	243

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ Предварительные данные.

b/ Прогноз.

Еще одним примечательным моментом, как отмечалось выше, является тот факт, что общее повышение темпов экономического роста в развивающихся странах в 1995 году произошло несмотря на более низкие, чем ожидалось, темпы роста экономики развитых стран – их основных торговых партнеров. Так, по оценкам, темпы роста физического объема экспорта развивающихся стран в 1995 году были выше, чем в 1994 году, и если содержащиеся в "Обзоре" прогнозы оправдаются, то 1996 год станет третьим подряд годом, когда темпы роста физического объема экспорта развивающихся стран составят двузначную величину (см. таблицу А.19 приложения). Это является отражением успехов, которых добились некоторые развивающиеся страны в формировании рынков сбыта своих товаров в развитых странах, воспользовавшись, в частности, сохраняющимся высоким уровнем спроса на компьютерную электронику, а также растущего объема продаж развивающихся стран в другие развивающиеся страны б/.

Развивающимся странам помогло также происходившее в 1994 и 1995 годах укрепление мировых цен на сырьевые товары, которые, как ожидается, останутся в 1996 году относительно стабильными. Кроме того, в последние годы происходит бурный рост притока прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны. В 1995 году чистые прямые инвестиции в развивающихся странах-импортерах капитала достигли, по оценкам, 64 млрд. долл. США, хотя они и были сконцентрированы в весьма небольшом числе стран. В 1990 году общий объем инвестиций составил 17 млрд. долл. США 7/.

Несмотря на эти сдвиги, международный приток портфельных инвестиций в развивающиеся страны временно прекратился в результате разразившегося в конце 1994 года в Мексике кризиса

б/ Это является отражением конкретных региональных сдвигов: активного роста экспорта нефти из стран Западной Азии и других стран в быстрорастущие развивающиеся страны и значительного расширения экспорта различных видов товаров из Южной и Восточной Азии в Китай и другие азиатские страны. (См. таблицу А.15 приложения и подробнее United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, May 1996, special table D; ослабление связи между ростом экономики Южной и Восточной Азии и ростом экономики развитых стран отмечалось ранее, например, в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.II.C.1), глава II, подраздел, озаглавленный "Повышение темпов роста в развивающихся странах: Южная и Восточная Азия: сохранение высоких темпов: ослабление связи с ростом в развитых странах".)

7/ Данные приведены по инвестициям за вычетом реинвестированных доходов на основе выборки из 93 стран (см. таблицу А.27 приложения).

платежного баланса и последовавшего за ним кризиса доверия. Однако приток инвестиций, большая часть которых поступает в страны "формирующихся рынков", возобновился ко второй половине 1995 года благодаря в первую очередь весьма быстрому и решительному принятию международным сообществом обязательства оказать поддержку Мексике и другим странам со значительным объемом международной финансовой задолженности, которые следовали курсом структурной перестройки, а также благодаря произошедшим в 1995 году резким изменениям в политике самой Мексики.

В целом динамика торговых и финансовых потоков, являющихся необходимым элементом обеспечения процесса экономического развития в условиях международной открытости, представляется весьма обнадеживающей. Разумеется, страны продолжают проводить курс на защиту от иностранной конкуренции важных в политическом отношении отраслей экономики наиболее настойчивым образом, пожалуй, в сельскохозяйственном секторе. Кроме того, далеко не урегулирован международный режим торговли услугами. В то же время растет значение Всемирной торговой организации как форума для разрешения споров, а также ведения переговоров по торговым соглашениям, и развивающиеся страны принимают в ее работе все большее участие. Кроме того, бреттон-вудские учреждения также начинают переходить на все более прагматические позиции в отношении принятия более эффективных мер по облегчению бремени обслуживания долга некоторых из беднейших развивающихся стран, хотя выдвинутые конкретные предложения еще предстоит претворить в жизнь (см. главу III).

Вместе с тем происходит заметное преждевременное ослабление одного из важнейших элементов комплекса международных усилий, направленных на поддержание сотрудничества в целях развития, а именно ОПР. По всем признакам видно, что в последующие годы будет происходить дальнейшее сокращение общего объема обязательств доноров по предоставлению помощи на цели развития по линии ОПР. Такое сокращение не будет всеобщим, поскольку отдельные доноры сохраняют приверженность значительному увеличению объема оказываемой ими помощи; однако ввиду недавнего сокращения помощи, особенно со стороны одного из крупнейших доноров, объем льготных ресурсов, приходящихся на каждую страну, нуждающуюся в такой помощи и заслуживающую ее, окажется слишком малым.

Цель ОПР заключается не в том, чтобы поддерживать уровень дохода в бедных странах, а в том, чтобы поддерживать уровень капиталовложений и развитие, в частности развитие тех видов деятельности, ответственность за которые во всех странах несет государственный сектор, например образования и здравоохранения. Кроме того, помощь требуется в особых обстоятельствах, например в постконфликтных ситуациях, когда частный сектор не расположен вкладывать средства в такие страны из-за чрезмерной нестабильности, опасности и рискованности сложившегося там положения. Почти во всех случаях альтернативой финансированию проекта по линии ОПР является отсутствие и финансирования, и самого проекта.

#### **Аналитические темы "Обзора" 1996 года**

Помимо анализа нынешнего положения в мировой экономике, задача "Обзора мирового экономического и социального положения" заключается в развитии международной дискуссии по экономическим и социальным вопросам, имеющим важные последствия для политики. В этой связи в настоящий "Обзор" включено углубленное исследование вопроса об инвестициях, в частности о вложениях предприятий в основной капитал, составляющих основу развития в странах с рыночной экономикой. В "Обзоре" содержится также рассчитанный на широкую аудиторию анализ отдельных вопросов, имеющих отношение к политике социального и экономического развития, которые находятся в центре внимания международного сообщества.

#### **К вопросу об инвестициях в экономике стран мира**

С помощью дополнительных инвестиций можно решить, по крайней мере частично, большинство проблем политики в экономической и социальной областях. Однако инвестиции не возникают сами по себе в тех количествах, в тех районах или в тех производственных секторах, в которых этого хотелось бы. Поскольку инвестиции являются важным элементом политики в развитых, развивающихся странах и странах с переходной экономикой, этот вопрос был выбран в качестве темы основной аналитической части настоящего "Обзора".

Приступая к исследованию вопроса об инвестициях, сразу же следует оговориться, что эта тема сопряжена со множеством проблем теоретического и статистического характера, которые нельзя не учитывать в процессе анализа, и что для понимания вопроса об инвестициях в контексте проводимой политики полезно рассмотреть его под самыми различными углами зрения, что лучше всего сделать с помощью серии тематических исследований. Ряд таких исследований проведен на основе опыта развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой и включает анализ опыта четырех стран в области капиталовложений в постконфликтных ситуациях, что отражает особое внимание, уделяемое этой группе стран в рамках Организации Объединенных Наций. Выводы, сделанные по результатам анализа различных групп тематических исследований, излагаются в соответствующих главах.

#### **Некоторые аспекты экономических и социальных изменений**

Для рассмотрения в той части "Обзора", которая посвящена анализу конкретных аспектов экономических и социальных изменений, были выделены четыре вопроса. Первый вопрос посвящен результатам наблюдения за ростом городского населения и его прогнозирования специалистами-демографами в Организации Объединенных Наций – важный вопрос ввиду активного использования этих данных в рамках углубленного анализа, который был изложен в документах, подготовленных для представления на Конференции Организации Объединенных Наций по населенным пунктам (Хабитат II) (Стамбул, июнь 1996 года).

Второй вопрос, также имеющий отношение к городскому населению, заключается в том, каким образом развивающиеся страны, где наблюдаются наиболее высокие темпы роста спроса на электроэнергию, пытаются увеличить объем производства электроэнергии и обеспечить более эффективное электроснабжение в условиях растущего дефицита ресурсов в мире. Основное внимание уделяется усилиям по созданию и использованию экономических стимулов в целях обеспечения эффективности производства, передачи и распределения электроэнергии.

Третий вопрос, рассматриваемый в этой части "Обзора", касается снабжения безопасной водой – центральная тема Конференции Организации Объединенных Наций по водным ресурсам, состоявшейся в Мар-дель-Плата, Аргентина, в 1977 году, – и продолжающейся последующей деятельности по итогам конференции в рамках Генеральной Ассамблеи и на других форумах. Основное внимание в исследовании, посвященном водным ресурсам, уделяется опыту формирования экономических структур и институтов, создающих стимулы к повышению эффективности водопользования и обеспечивающих наиболее эффективную передачу воды из тех районов, где она имеется в относительном избытке, в те районы, где в ней ощущается наибольшая потребность.

Наконец, в "Обзоре" рассматривается стремительно растущий, но малоизученный элемент международной торговли, а именно деловые услуги (услуги связи, программное обеспечение компьютеров, финансовые услуги и т.д.). Услуги как общая категория составляют значительную и быстро растущую долю в мировой хозяйственной деятельности; однако силу своей "неосвязаемости" услуг их сложнее учитывать, чем товары. Поэтому в исследовании прежде всего делается попытка проследить развитие торговли деловыми услугами путем выявления основных поставщиков и покупателей, однако тут же встает необходимость решения проблемы, обусловленной тем, что трансграничное предоставление услуг может производиться несколькими

способами, только один из которых подпадает под традиционное определение международной торговли.

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

## Глава II

### НЫНЕШНЕЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Нынешнее состояние мировой экономики имеет две характерные особенности. Во-первых, подъем экономической активности приобрел более широкие масштабы. Во-вторых, возможности для поддержания устойчивого экономического роста имеются, по-видимому, в большом числе стран.

Разрыв в темпах экономического роста между различными географическими регионами начал проявляться в 1995 году. Если по миру в целом подъем экономической активности в 1995 году происходил такими же темпами, что и в 1994 году, то почти у каждой двух из трех развивающихся стран темпы экономического роста возросли. Кроме того, экономика пяти из семи стран Центральной и Восточной Европы росла более высокими темпами, чем в 1994 году. В Содружестве Независимых Государств (СНГ) сокращение объема производства продолжалось, однако темпы падения экономической активности снизились.

В противовес этим позитивным сдвигам происходило замедление экономического роста, главным образом в развитых странах, а среди них – главным образом в семи крупнейших странах. Кроме того, отдельные страны Латинской Америки вошли в особенно тяжелую полосу экономического спада.

В 1996 году ожидается сохранение этой тенденции к ускорению темпов и расширению масштабов экономического роста. Увеличение темпов роста производства ожидается в 1996 году примерно в каждой второй развивающейся стране. В частности, в наименее развитых странах совокупные темпы экономического роста, как ожидается, более чем вдвое превысят свой среднегодовой показатель 80-х годов, во многом благодаря улучшению экономического положения в Африке. Согласно прогнозам, будет продолжаться экономический рост в странах Центральной и Восточной Европы, и объем производства во всех балтийских государствах возрастет. Возможно также, что в СНГ впервые с момента его создания будет отмечен подъем экономической активности, хотя прогнозы в данном случае представляются весьма неопределенными. Между тем в развитых странах темпы экономического роста, согласно прогнозам, останутся примерно теми же, что и в 1995 году, хотя и будут иначе распределяться по странам.

Многие страны смогли воспользоваться возможностями для экономического роста, которые открываются в нынешних международных экономических условиях. Инфляция находится под контролем в развитых странах, а также в других странах, где в последнее время она была снижена до приемлемого уровня. В остальных странах темпы инфляции имеют в целом понижающую тенденцию: они резко упали в странах с переходной экономикой и в группе развивающихся стран. В масштабах всего мира макроэкономические диспропорции, препятствовавшие борьбе с безработицей и нищетой в большом числе стран, постепенно берутся под контроль.

Опыт последних нескольких лет показал, что в нынешних общеэкономических условиях у большинства стран появляется возможность придать росту национальной экономики самоподкрепляющийся импульс. Чтобы воспользоваться этой обнадеживающей перспективой, правительствам необходимо решить две задачи. Во-первых, им следует добиться с помощью этого экономического роста сокращения безработицы и нищеты. Во-вторых, руководителям стран необходимо обеспечить, чтобы сами импульсы, придаваемые экономическому росту, были эффективными и устойчивыми.

#### Развитые страны



В развитых странах циклический подъем экономической активности на протяжении 1995 года несколько ослаб. Замедление экономического роста в Австралии, Канаде, Новой Зеландии, Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии и Соединенных Штатах Америки не явилось неожиданностью, поскольку эти страны первыми преодолели предыдущую полосу спада. В то же время в странах континентальной Европы отмечавшееся в 1994 году и в начале 1995 года экономическое оживление к концу 1995 года практически прекратилось. Так, значительное сокращение экономической активности в этот период наблюдалось в нескольких странах, в том числе в Бельгии, Германии, Франции, Швейцарии и Швеции. В то же время после сохранявшегося в течение четырех лет почти нулевого роста объема производства в экономике Японии начали проявляться первые признаки оживления (см. таблицу II.1).

**Таблица II.1. КРУПНЕЙШИЕ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ:  
 КВАРТАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, 1994-1995 ГОДЫ**

	Кварталы 1994 год				Кварталы 1995 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
<b>Прирост валового внутреннего продукта (ВВП) а/            (изменение в процентах скорректированного с учетом сезонных колебаний            уровня предыдущего квартала в пересчете на годовые темпы)</b>								
Канада	4,0	6,8	4,7	5,9	1,1	-0,8	2,1	0,8
Франция	3,6	5,3	3,2	3,6	2,8	0,4	0,4	-1,6
Германия	4,8	5,0	2,5	2,5	1,0	4,4	0,4	-1,6
Италия	1,2	4,0	5,6	-0,1	5,6	-0,2	7,6	-3,6
Япония	3,2	0,7	3,5	-4,2	0,5	2,6	2,3	3,6
Соединенное Королевство	4,0	5,2	3,9	2,7	1,5	1,9	2,3	2,3
Соединенные Штаты	2,5	4,8	3,6	3,2	0,6	0,5	3,6	0,5
<b>Всего</b>	<b>3,1</b>	<b>3,9</b>	<b>3,6</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>2,8</b>	<b>0,7</b>
<b>Уровень безработицы б/            (в процентах от общей численности рабочей силы)</b>								
Канада	10,9	10,6	10,1	9,7	9,6	9,5	9,5	9,4
Франция	12,4	12,4	12,2	12,1	11,8	11,6	11,4	11,6
Германия	8,6	8,6	8,3	8,1	8,1	8,2	8,3	8,4
Италия	11,7	12,5	11,1	11,4	12,2	12,2	12,1	12,1
Япония	2,8	2,8	3,0	2,9	2,9	3,1	3,2	3,3
Соединенное Королевство	9,9	9,8	9,5	9,0	8,7	8,8	8,7	8,6
Соединенные Штаты	6,5	6,1	5,9	5,5	5,5	5,6	5,6	5,5
<b>Всего</b>	<b>7,3</b>	<b>7,2</b>	<b>6,9</b>	<b>6,7</b>	<b>6,7</b>	<b>6,8</b>	<b>6,8</b>	<b>6,8</b>

	Кварталы 1994 год				Кварталы 1995 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
<b>Рост потребительских цен <u>с</u>/</b> (изменение в процентах по сравнению с предыдущим кварталом)								
Канада	-1,8	-1,5	2,2	1,1	4,4	2,9	1,1	0,0
Франция	1,8	2,2	0,7	1,9	2,2	1,8	1,4	2,2
Германия	5,4	2,8	1,4	0,7	3,1	2,1	1,4	-0,3
Италия	5,1	2,7	3,3	4,4	7,0	5,6	5,7	5,4
Япония	0,7	1,5	-1,1	2,3	-2,2	1,5	-1,1	0,0
Соединенное Королевство	0,7	7,3	0,0	2,8	3,6	7,3	1,2	0,5
Соединенные Штаты	2,5	2,5	3,6	1,9	3,5	3,5	1,7	2,1
<b>Всего</b>	2,2	2,5	2,4	2,1	2,3	3,2	1,2	1,4

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных Международного валютного фонда (МВФ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и национальных органов (с учетом пересмотренных рядов данных по ВВП по состоянию на 30 апреля 1996 года).

a/ Совокупные темпы прироста являются средневзвешенными показателями, для расчета которых в качестве весов использовались годовой объем ВВП, исчисленный в ценах 1988 года, и обменные курсы.

b/ Данные скорректированы с учетом сезонных колебаний в соответствии со стандартами ОЭСР.

c/ В пересчете на годовые темпы.

Подъем экономической активности в рамках нынешнего оживления экономики происходит более медленными темпами, чем во время двух предыдущих экономических циклов. Эта вялость может отчасти объясняться проводимой политикой. Правительства и центральные банки уделяют первостепенное внимание обеспечению и поддержанию стабильных макроэкономических условий и поэтому проводят осторожный экономический курс.

В странах, раньше других вышедших из полосы предыдущего экономического спада, например в Канаде, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах, центральные банки уже с 1994 года начали проводить ужесточение валютно-кредитной политики во избежание чрезмерно высоких темпов развития экономики и усиления инфляционных ожиданий. В то же время стало ощутимым заметное повышение процентных ставок на мировых рынках капитала, последовавшее за оживлением экономической активности в большинстве промышленно развитых стран в 1994 году. Однако в начале 1995 года рыночные процентные ставки снова пошли вниз. Тем не менее в связи с обычным запаздыванием они не придали в прошлом году ощутимого стимула экономическому росту. За исключением Японии, правительство которой выступило в сентябре 1995 года с рекордной по объему программой расходов, бюджетно-финансовая политика

направлена на сокращение дефицита бюджета. По крайней мере в краткосрочном плане это будет тормозить рост спроса.

Ослабление тенденции к оживлению экономики на протяжении 1995 года может объясняться, помимо отмеченного выше ужесточения проводимой политики, несколькими факторами. В Японии значительное повышение курса иены в первые месяцы прошлого года, сохраняющаяся необходимость покрытия убытков, вызванных падением цен на землю и биржевых курсов в корпоративном секторе, и низкий уровень доверия потребителей считаются основными причинами того, что активное проведение стимулирующей бюджетно-финансовой политики в сочетании с рекордно низкими процентными ставками дало заметный толчок экономике только во второй половине 1995 года; иными словами, застой в экономике продлился гораздо дольше, чем ожидалось. В странах континентальной Европы весна 1995 года ознаменовалась бурными событиями в валютной области, по крайней мере отчасти вызванными неопределенностью в вопросе об основных параметрах будущей экономической политики в условиях формирующегося экономического и валютного союза (ЭВС). Эти события, возможно, омрачили экономическую картину и затормозили рост инвестиционной деятельности.

Тем не менее снижение экономической активности в конце 1995-начале 1996 годов является скорее кратковременным спадом в середине экономического цикла, нежели началом нового циклического спада. Заметное снижение предопределяемых проводимой политикой, а также долгосрочных процентных ставок в течение прошлого года, ослабление последствий отмечавшихся в 1995 году в Европе резких колебаний валютных курсов и понижение обменного курса иены с конца лета 1995 года дают основания ожидать, что в 1996 году в развитых странах будет происходить постепенный подъем экономической активности и рост экономики в период до конца 1997 года будет происходить умеренными темпами, составляющими около 2,5 процента. В Северной Америке, Европе и Японии будет, по всей вероятности, наблюдаться схожая картина, хотя ускорение роста экономической активности в Японии начинается раньше, чем в Соединенных Штатах, и тем более раньше, чем в Европе. Следовательно, впервые за многие годы подъем экономической активности во всех крупнейших странах может оказаться относительно синхронным.

Оживление экономики в развитых странах будет по-прежнему опираться на повышательную динамику экспорта во многие развивающиеся страны. Действительно, роль развивающихся стран как источника экономического роста для развитых стран неуклонно возрастает.

Несмотря на более синхронный рост реального валового внутреннего продукта (ВВП) в промышленно развитых странах, его темпы останутся довольно низкими. Темпы экономического роста в Западной Европе, согласно прогнозам, составят в 1996 году 1,5 процента, а в Соединенных Штатах и Японии - около 2 процентов (см. таблицу А.2 приложения). В самом деле, в Соединенных Штатах валютно-кредитные органы или финансовые рынки вряд ли допустят значительное повышение темпов экономического роста. Кроме того, в Европе в целях выполнения требований в отношении создания валютного союза, предусмотренных Маастрихтским договором, будет по-прежнему проводиться жесткая бюджетно-финансовая политика, а в Японии, учитывая растущий дефицит государственного бюджета, который в процентном отношении к ВВП уже составляет большую величину, чем в большинстве других промышленно развитых стран нельзя исключать возможности перехода в оставшуюся часть 1996 года или в 1997 году от стимулирующей к нейтральной бюджетно-финансовой политике (см. таблицу А.8 приложения).

При умеренных темпах экономического роста рост потребительских цен в 1996 году останется, по всей вероятности, на уровне ниже 2,5 процента (см. таблицу А.7 приложения). Такие темпы инфляции в целом соответствуют долгосрочному целевому показателю, которым руководствуются в своей деятельности ведущие центральные банки.

Одна из отличительных особенностей нынешнего цикла состоит в том, что рост объема производства не привел к соразмерному повышению реальной заработной платы. Это явилось одним из основных факторов, удерживающих инфляцию на ее нынешнем низком уровне. Правда, такое сдерживание роста реальной заработной платы означает, что потребительские расходы не играют столь значительной роли в стимулировании экономического роста, как в ходе предыдущих циклов. В этой связи встает также вопрос о том, не окажет ли со временем вялый потребительский спрос дестимулирующего воздействия на инвестиционную деятельность предприятий, у которых благодаря сдержанному росту заработной платы могли бы сейчас возникнуть стимулы к осуществлению капиталовложений. Одним словом, нынешняя конъюнктура на рынке труда заставляет домашние хозяйства проявлять осторожность, ухудшает "настроение потребителей" и сдерживает рост потребительских расходов, составляющих в развитых странах примерно две трети ВВП.

Взаимосвязанными проблемами, вызывающими беспокойство руководителей стран, являются устойчиво высокий уровень безработицы и растущее неравенство доходов. Так, среди семи крупнейших развитых стран только в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве нынешний уровень безработицы стал ниже среднего уровня 80-х годов. Особенно серьезным является положение в Западной Европе, где уровень безработицы возрос с 8 процентов в 1991 году до 11 процентов в 1994 году и с тех пор практически не снижался (см. таблицу А.6 приложения). Даже в Соединенных Штатах, где уровень безработицы в 1995 году упал до 5,6 процента, и в Японии, где уровень открытой безработицы по-прежнему довольно низок в сравнении с другими странами, медленные темпы роста заработной платы и боязнь трудящихся потерять работу стали характерными явлениями для значительной части рынка труда.

#### **Результаты экономической деятельности**

В 1995 году темпы роста экономики Соединенных Штатов составили 2 процента, что является самым низким показателем со времени выхода экономики из полосы спада 1991 года. После замедления роста в конце 1995 и начале 1996 годов, вызванного главным образом снижением уровня потребительских расходов, замедлением накопления товарно-материальных запасов и сокращением государственных расходов, экономика, как представляется, снова набирает ход, хотя и скромными темпами. Усилия по доведению товарно-материальных запасов до нормального уровня, которые явились одним из основных факторов, тормозивших экономический рост на протяжении значительной части 1995 года, по всей видимости, завершились. Ожидается, что темпы роста потребления вновь приблизятся к темпам роста дохода, составляющим в реальном выражении 2 процента в год. Хотя уровень доверия потребителей снизился по сравнению с 1995 годом, он по-прежнему достаточно высок (см. диаграмму II.1).

Диаграмма II.1 ...

Под воздействием понижательной динамики процентных ставок в период до начала 1996 года активизировалась сфера жилищного строительства. Однако импульс, вызванный этим предыдущим падением ставок, может сойти на нет в течение года. Действительно, с января 1996 года долгосрочные ставки процента испытывают повышательное воздействие. Со времени последнего экономического спада основной движущей силой оживления в экономике являются капиталовложения предприятий. Однако рост капитальных расходов в конце 1995 года существенно замедлился, и в этом году вряд ли произойдет его заметное оживление. Тем не менее темпы роста капитальных расходов могут превысить общеэкономические темпы роста. В то же время активный рост экспорта, по всей вероятности, сохраняется, а рост импорта, как ожидается, замедлится наряду с замедлением капиталовложений в оборудование. Следовательно, в 1996 году в чистом выражении международная торговля может впервые за период с 1991 года способствовать экономическому росту. В общей сложности представляется вероятным устойчивый неинфляционный рост экономики Соединенных Штатов годовыми темпами в размере около 2 процентов до конца 1997 года.

Темпы роста экономики Канады, составившие в 1994 году почти 5 процентов, заметно снизились до 2 процентов в 1995 году ввиду ужесточения политики в отношении процентных ставок. Основным источником роста был экспорт, компенсировавший падение конечного внутреннего спроса. Единственным относительно активным компонентом внутреннего спроса были капиталовложения в машины и оборудование. Сектор внешней торговли и капиталовложения в оборудование будут, по всей вероятности, оставаться важными факторами роста на протяжении следующих двух лет. Кроме того, улучшение тенденции в сфере занятости и падение процентных ставок могут привести к росту потребительских расходов и жилищного строительства. Поэтому можно ожидать постепенного повышения темпов экономического роста.

В отличие от Канады замедление экономического роста в Австралии происходило не так резко. Основными факторами замедления роста экономики в прошлом году явились ослабление динамики частных вложений в основной капитал и доведение товарно-материальных запасов до нормального уровня. В 1996 году рост экономики, по-видимому, еще немного замедлится, главным образом под действием высокого уровня процентных ставок и сокращения государственных расходов. В 1997 году ожидается некоторое повышение роста, причем основными источниками его возобновления станут капиталовложения и чистый объем экспорта.

Япония выходит из самой длительной полосы экономического спада за всю свою послевоенную историю. Сочетание низких процентных ставок, бюджетно-финансового стимулирования и обесценения валюты помогло экономике встать на путь оживления. Темпы роста ВВП за последние три квартала 1995 года существенно возросли, достигнув в последнем квартале уровня 3,6 процента (см. таблицу II.1).

Ускорение экономического роста в Японии происходит вопреки сокращению активного сальдо ее торгового баланса. Следовательно, в отличие от прежних циклов источником экономического роста является внутренний спрос, а не экспорт. Рост экономики в конце 1995 и начале 1996 годов во многом определялся динамикой государственных расходов в рамках рекордной по объему программы бюджетно-финансовых мер, о которой было объявлено в сентябре прошлого года. Воздействие этих мер бюджетно-финансового стимулирования существенно ослабнет к концу 1996 года, поскольку почти 60 процентов общего объема расходов приходится на первое полугодие. Тем не менее подъем экономической активности приобретает все более широкую основу в связи с ожидаемым продолжением роста частных капиталовложений и потребительских расходов. Частный сектор начал реагировать на неоднократные попытки правительства оживить экономику, создавая тем самым определенные гарантии необратимости процесса оживления в случае сокращения уровня государственных расходов. В то же время Японии предстоит преодолеть

проблемы, связанные с небывало высоким уровнем безработицы, понижением цен на землю и, что самое главное, чрезмерным бременем просроченных ссуд под недвижимость, доставшихся в наследство со времен спекулятивного финансового бума конца 80-х годов.

Подъем экономической активности в Европе резко замедлился во второй половине 1995 года и в начале 1996 года. Переход от экономического спада 1993 года к оживлению был во многом обусловлен экспортом и расширением вложений в товарно-материальные запасы на первом этапе экономического цикла. Впоследствии в условиях сохранявшейся относительной вялости конечного внутреннего спроса ослабление внешних источников спроса и замедление процесса накопления товарно-материальных запасов привели к замедлению экономического роста. Вначале ослабление экономической активности происходило в Германии и Франции и в других странах, валюты которых оставались тесно привязанными к курсу немецкой марки.

Либерализация политики в отношении как краткосрочных, так и долгосрочных процентных ставок должна способствовать подъему экономической активности начиная с середины 1996 года, при этом все более важную роль в качестве движущей силы экономического роста будет играть внутренний спрос. В отличие от ряда предыдущих лет различия в темпах роста экономики европейских стран между нынешним и 1997 годом, по всей вероятности, будут крайне незначительными. Несмотря на высокий уровень недогруженности производственных мощностей, активного оживления экономического роста в Европе не ожидается ввиду планируемого сохранения жесткой бюджетно-финансовой политики на этапе подготовки стран к созданию ЭВС. В условиях медленного экономического роста темпы инфляции будут оставаться на уровне менее 3 процентов, а безработица, если и уменьшится, то на совсем незначительную величину.

В Германии и Франции рост экспорта и частных капиталовложений, благодаря которым поддерживался спрос в 1994 году и начале 1995 года, во второй половине 1995 года существенно замедлился, а в сфере частного потребления сохранялся застой. По мере ослабления сдерживающего воздействия товарно-материальных запасов подъем экономической активности в первой половине 1996 года, по-видимому, стабилизировался. Вследствие низкого уровня экономической активности в начале года темпы роста ВВП, по всей вероятности, составят всего лишь около 1-1,5 процента в 1996 году и затем слегка возрастут в 1997 году. В обеих странах перспективы оживления в сфере капиталовложений представляются благоприятными, учитывая сохраняющийся высокий уровень прибыли при одновременном существенном снижении уровня процентных ставок. В Германии наиболее важным стимулом к вложению капитала будет по-прежнему служить рационализация, а не расширение производства, что объясняется сохранением широко распространенных опасений по поводу высокого уровня заработной платы. Вследствие вялой конъюнктуры на рынке труда, а также принятия мер по бюджетной консолидации рост потребления в этих странах в 1996 и 1997 годах будет, по всей вероятности, умеренным. Экспорт вряд ли окажет ощутимое воздействие на экономический рост из-за высокого курса их валют и низкого уровня спроса на зарубежных рынках.

Высокие валютные курсы и замедление экономического роста в Европе сдерживали рост реального ВВП в начале 1995 года в Австрии, Бельгии, Дании, Нидерландах и Швейцарии. Оживление экономики в этих странах будет, по всей вероятности, происходить по аналогии с экономическим подъемом в Германии: за счет усиления стимулирующего воздействия внутреннего спроса.

В противоположность этому в ряде стран, валюты которых ранее обесценивались по отношению к немецкой марке, сохранялись солидные, хотя и более низкие темпы роста ВВП. В случае Италии, Испании и Португалии ослабление стимулирующего воздействия прежнего обесценения валют частично компенсировалось ростом внутреннего спроса по мере повышения курса

их валют и, за исключением Италии, снижением уровня процентных ставок. Действительно, несмотря на снижение темпов роста экспорта, уровень капиталовложений по-прежнему высок и расходы домашних хозяйств постепенно возрастают. В свою очередь, в Швеции повышение валютного курса ведет к подрыву экономического роста, поскольку падение экспорта совпало по времени с ослаблением внутреннего спроса.

Движущей силой экономического подъема в 1994 году и начале 1995 года в Соединенном Королевстве – еще одной стране, валюта которой ранее обесценивалась, – также являлся экспорт. В последующий период рост экспорта сдерживался укреплением курса фунта стерлингов, особенно по отношению к немецкой марке. В то же время произошло заметное оживление потребительских расходов и капиталовложений в жилищном секторе благодаря устойчивому росту реального располагаемого дохода, снижению процентных ставок и, в меньшей степени, некоторому снижению налогов. В дополнение к уже имеющемуся высокому уровню капиталовложений в машины и оборудование произойдет, по всей вероятности, активизация сферы капитального строительства. Таким образом, все большее значение в оживлении британской экономики приобретают, несомненно, внутренние факторы.

#### **Вопросы макроэкономической политики**

Несколько укрепившись в своей уверенности в том, что инфляцию удалось обуздать, руководители развитых стран с рыночной экономикой перенесли упор в своей деятельности на попытки обеспечить поддержание неинфляционного роста. Это привело к общему ослаблению жесткости валютно-кредитной политики в 1995 – начале 1996 года, когда рост в развитых странах с рыночной экономикой замедлился. Кроме того, произошло существенное понижение рыночных процентных ставок. Однако к середине 1996 года в условиях появления признаков оживления роста валютно-кредитная политика, по-видимому, начнет стабилизироваться. И если это повышение темпов роста окажется устойчивым, нельзя исключать определенного ужесточения политики до конца 1997 года, равно как и повышательной динамики долгосрочных процентных ставок. В то же время бюджетно-финансовая политика в Европе и Северной Америке остается ограничительной, поскольку наибольшее внимание по-прежнему уделяется вопросам сокращения дефицита, тогда как в Японии влияние достигнутого ранее улучшения в бюджетно-финансовой сфере на экономику начинает, по-видимому, сходить на нет.

Валютно-кредитные органы Соединенных Штатов пытаются скорректировать валютно-кредитную политику таким образом, чтобы поддержать процесс экономического оживления, не допуская при этом инфляционного давления, к которому могут привести более высокие темпы роста. Поскольку с начала 1991 года экономика Соединенных Штатов вот уже долгое время характеризуется одновременно положительными темпами роста и низкими темпами инфляции, проведение валютно-кредитной политики можно считать весьма успешным. В 1994 году Федеральная резервная система для замедления экономического роста несколько раз повышала процентные ставки по краткосрочным займам. Затем, с июля 1995 года по февраль 1996 года, когда было решено, что темпы экономического роста падают слишком быстро, Федеральная резервная система постепенно понизила ставки по федеральным кредитам на 0,75 процентных пункта до 5,25 процента. Существующие в настоящее время низкие темпы инфляции позволили Совету Федеральной резервной системы предпринять практически беспрецедентный шаг по ослаблению жесткости валютно-кредитной политики в период, когда спада нет и не предвидится.

В ответ на падение процентных ставок в первой половине 1996 года темпы экономического роста в Соединенных Штатах, как представляется, начали повышаться, что побудило валютно-кредитные органы приостановить дальнейшее ослабление жесткости политики. В то же время высказывались определенные опасения в отношении слишком низких темпов роста в настоящее



время. Утверждалось, что экономика может развиваться более высокими темпами без повышения уровня инфляции, поскольку, в отличие от прошлых периодов, при нынешнем уровне безработицы, как представляется, практически отсутствует рост заработной платы. Соответственно, было предложено еще более понизить уровень процентных ставок. Одно из возражений против этого вывода заключается в том, что по сравнению со старым методом новый метод определения темпов роста ВВП дает более низкий показатель темпов роста (см. введение к статистическому приложению). Кроме того, как утверждают некоторые, пока еще слишком рано судить о том, позволят ли структурные изменения в экономике Соединенных Штатов добиться более высоких темпов роста, чем ранее, без риска вызвать повышение инфляции.

Проведение бюджетно-финансовой политики уже позволило за последние три года добиться сокращения бюджетного дефицита Соединенных Штатов. В то же время в ходе согласования бюджета на финансовый год, заканчивающийся в сентябре 1996 года, не удалось принять решения до апреля 1996 года. По-прежнему отсутствует согласие в вопросе о том, как сбалансировать бюджет в более долгосрочной перспективе. В содержащемся в настоящем "Обзоре" прогнозе предполагается, что бюджетно-финансовая политика Соединенных Штатов в целом будет носить нейтральный характер, т.е. не будет стимулировать экономическое развитие.

В условиях снижения темпов экономического роста в Канаде Банк Канады активно приступил к ослаблению жесткости своей валютно-кредитной политики, понизив с конца октября 1995 года ставку по своим ключевым кредитам на 1,25 процентных пункта, в результате чего либерализация валютно-кредитной политики достигла самого высокого с начала 1994 года уровня. Ослабление жесткости валютно-кредитной политики имеет важное значение в условиях сохраняющихся низких темпов экономического роста и дальнейшего планируемого крупного сокращения бюджетных ассигнований. Бюджетно-финансовая политика предусматривает достижение в 1998 году сбалансированного бюджета по сравнению с дефицитом в 4 процента ВВП в 1995 году и еще более значительным пассивным сальдо в каждом из двух предыдущих годов. Действительно, снижение темпов экономического роста, обусловленное проводимой Канадой бюджетно-финансовой политикой, сравнительно более ощутимо, чем последствия широко обсуждающейся бюджетной консолидации в Европе.

Ужесточение бюджетно-финансовой политики планируется и в Австралии. В то же время темпы инфляции и дефицит платежного баланса затрудняют либерализацию валютно-кредитной политики в этой стране. В Новой Зеландии после успешного осуществления бюджетной консолидации начиная с июля 1996 года будут снижены ставки подоходного налога для работающих семей с низких и средним уровнем дохода. В то же время валютно-кредитная политика, ужесточенная в конце 1994 года, останется ограничительной. Согласно информации валютно-кредитных органов, сохранение высоких темпов роста может привести к повышению уровня инфляции до верхнего предела целевого диапазона от 0 до 2 процентов, который Резервный банк Новой Зеландии обязан поддерживать по закону.

Как уже отмечалось, власти Японии за последние несколько лет приняли ряд беспрецедентных по своим масштабам мер стимулирования спроса в целях облегчения тяжелого экономического положения. В 1995 году правительство приняло еще три дополнительных комплекса чрезвычайных бюджетных мер; последний из них, объявленный в сентябре, предусматривал расходы в размере 132 млрд. долл. США. После завершения выполнения мер, предусмотренных сентябрьским комплексом бюджетных мероприятий, правительству, по-видимому, будет трудно принимать в 1996 году дополнительные меры по экономическому оживлению. Ввиду резкого ухудшения состояния государственных финансов и старения населения, которое в будущем приведет к значительному увеличению бюджетного бремени пенсионного обеспечения, правительство, вероятно, в самое ближайшее время вернется к политике бюджетной

консолидации. Первым шагом в направлении достижения этой цели является намеченное на 1997 год повышение налога на потребление. Ожидаемое в 1996–1997 годах экономическое оживление также должно способствовать консолидации путем увеличения налоговых поступлений. Доля государственной задолженности в ВВП повысилась из-за дефицита, возникшего в результате осуществления объявленных с 1993 года комплексов бюджетно-финансовых мер. В результате возможности для маневра в бюджетно-финансовой области резко уменьшились.

В 1995 году Банк Японии понизил официальную учетную ставку с 1,75 процента до 0,5 процента. Задача валютно-кредитных органов в 1996 году заключается в осмотрительном регулировании уровня рыночных процентных ставок для обеспечения поддержания экономического роста; иными словами, до принятия любых решений в отношении сроков осуществления каких-либо изменений в валютно-кредитной области следует обеспечить устойчивый характер этого оживления.

Ожидания экономического оживления в 1996–1997 годах уже привели к повышению в Японии уровня процентных ставок по долгосрочным кредитам. Это может подорвать и без того неустойчивое оживление инвестиционной деятельности деловых кругов и снизить уровень капиталовложений физических лиц, который в настоящее время относительно быстро растет. С другой стороны, столь длительное удержание официальной учетной ставки на самом низком за весь послевоенный период уровне вызывает определенное беспокойство. По состоянию на сегодняшний день этот уровень представляется оправданным и необходимым для стимулирования частных инвестиций, а также для оказания содействия финансовому сектору, который был вынужден самостоятельно покрыть расходы, обусловленные волной безнадежной задолженности. Кроме того, рост потребительских цен практически равен нулю, а дефлятор ВВП продолжает снижаться. Однако в следующие два года можно ожидать, что экономическое оживление побудит валютно-кредитные органы ужесточить исключительно либеральную в настоящую время валютно-кредитную политику.

В Японии все громче раздаются голоса в поддержку дальнейшего дерегулирования и либерализации экономики для ускорения и сглаживания процесса оживления. Особенно важным считается проведение политики перевода сектора производства продукции для отечественного рынка, который по росту производительности труда отстает от экономики в целом, на рыночную основу и усиления в нем конкурентной борьбы. Задача властей заключается в разработке политики, которая обеспечила бы расширение потенциального предложения финансового и нефинансового секторов, не допуская при этом дальнейшего ухудшения бюджетно-финансового положения.

В 1995 – начале 1996 года, столкнувшись с гораздо более низкими, чем ожидалось, темпами роста, власти большинства европейских стран ослабили жесткость своей валютно-кредитной политики. Первоначально уровень процентных ставок был в несколько этапов понижен в Германии, а также в Австрии, Бельгии, Дании, Ирландии, Нидерландах, Франции и Швейцарии – странах, которые в своей валютно-кредитной политике обычно следуют в фарватере Германии для поддержания стабильного обменного курса своих валют по отношению к марке ФРГ. Это снижение было весьма значительным. Например, в Германии учетная и авансовая ставки Бундесбанка снизились до уровней, наблюдавшихся в последний раз в декабре 1987 года, а во Франции пороговая ставка, при которой банк Франции осуществляет интервенции на рынке капитала, понизилась до менее 4 процентов – небывало низкий для последних более чем 30 лет уровень. Кроме того, в Норвегии и Финляндии валютно-кредитная политика приобретает все более стимулирующий характер, что объясняется весьма благоприятными прогнозами изменения темпов инфляции.

В некоторых других европейских странах жесткая валютно-кредитная политика сохранялась несколько дольше для противодействия инфляционным тенденциям и стабилизации валютного курса. Однако к концу 1995 года или к началу 1996 года улучшение положения в области динамики цен, а также ограниченное повышение валютных курсов позволили Испании, Португалии и Швеции приступить к снижению уровня процентных ставок. В то же время в Италии валютно-кредитная политика остается весьма жесткой. Несмотря на снижение официальных процентных ставок в большинстве развитых стран с рыночной экономикой, Банк Италии не принимает меры по либерализации своей валютно-кредитной политики, поскольку уровень инфляции по-прежнему высок, а перспективы бюджетной консолидации остаются неопределенными. Официальный процентный курс по ключевым кредитам остается неизменным с мая 1995 года и в апреле 1996 года примерно на 2,5 процентных пункта превышал уровень июля 1994 года.

В Соединенном Королевстве для предотвращения инфляционного давления под воздействием относительно высоких темпов экономического роста базовая ставка по кредитам Банка Англии была повышена в три этапа с 5,25 процента в сентябре 1994 года до 6,75 процента в феврале 1995 года. Затем до декабря 1995 года центральный банк проводил политику выжидания, не меняя уровня процентных ставок, поскольку экономика развивалась более низкими темпами, чем в 1994 году, которые, однако, по-прежнему превышали 2 процента в год. Было неясно, удастся ли достичь установленного правительством целевого показателя уровня инфляции (2,5 процента или менее). Период выжидания закончился 13 декабря 1995 года. С этого момента по апрель 1996 года базовая ставка была в три этапа понижена до 6,0 процента, когда появились признаки того, что замедление экономического роста может быть более значительным и продолжительным, чем первоначально ожидало правительство, и что достижение целевого показателя в области инфляции стало более вероятным. Кроме того, снижение процентных ставок в Германии уменьшило опасность понижения курса фунта стерлингов. После ослабления жесткости валютно-кредитной политики за четыре месяца на 75 базисных пунктов наиболее вероятной перспективой представляется длительный период стабилизации процентных ставок.

В целом валютно-кредитная политика в Европе, вероятнее всего, не претерпит никаких существенных изменений до конца 1997 года. Однако хотя валютно-кредитная политика явно либерализована, уровень реальных ставок по-прежнему является, возможно, слишком высоким, чтобы обеспечить устойчивое оживление экономики, особенно в контексте бюджетной реорганизации. Действительно, в 1996-1997 годах бюджетно-финансовая политика в Европе по-прежнему останется жесткой, поскольку страны предпринимают шаги по изменению положения в области государственных финансов, с тем чтобы отвечать предусмотренным Маастрихтским договором бюджетным критериям вступления в единую европейскую валютную зону в конце десятилетия. В 1996 году многие страны, включая Бельгию, Данию, Грецию, Испанию, Италию, Португалию, Финляндию, Францию и Швецию, планируют осуществить дополнительные, хотя и менее жесткие, меры по сокращению дефицита. Поскольку эти сокращения бюджетных ассигнований в сравнении с ВВП меньше, чем осуществленные ранее, и поскольку бюджетно-финансовая политика Германии будет оказывать незначительное стимулирующее воздействие, влияние бюджетно-финансовой политики в Западной Европе в целом будет в 1996 году, вероятно, менее отрицательным для экономики, чем в предыдущем году. В то же время в 1997 году - году решающей оценки прогресса в выполнении Маастрихтских критериев вступления в валютный союз - можно ожидать большего ужесточения бюджетно-финансовой политики. Это означает сохранение тяготения к проведению жесткой бюджетно-финансовой политики в европейских странах.

#### **Страны с переходной экономикой**

В 1995 году, спусти шесть лет после начала процесса преобразований в странах Центральной и Восточной Европы и спустя четыре года после его начала в СНГ и в странах Балтии, сложилась относительно ясная картина макроэкономических тенденций в этой группе совершенно

разных по своим характеристикам стран, единственной общей чертой которых является процесс перехода.

В большинстве стран Центральной и Восточной Европы наиболее резкое сокращение объема производства произошло в 1991 году, а 1993 год стал первым годом положительных темпов роста (см. таблицу А.3 приложения). Исключение составляет Польша, в которой наиболее резкое сокращение объема производства произошло в 1990 году, однако положительные темпы роста были достигнуты в 1992 году, и Болгария, в которой объем производства впервые начал расти в 1994 году. В 1995 году во всех этих странах наблюдался экономический рост. Лишь в двух странах темпы роста объема производства были относительно низкими: в Венгрии (2 процента) и в Болгарии (2,5 процента). Во всех остальных странах темпы роста были значительно выше, чем в любой из крупнейших промышленно развитых стран, и в 1996 году, по-видимому, останутся на этом относительно высоком уровне. В странах Балтии рост объема промышленного производства возобновился в 1994 году, и – за исключением Латвии в 1995 году – экономический рост в этих странах продолжался и в 1995 году и прогнозируется и на 1996 год.

В СНГ темпы экономического спада в 1995 году заметно снизились. Ранее ожидалось, что 1996 год станет первым годом экономического роста, однако, судя по последним данным по Российской Федерации, на это рассчитывать более не приходится (см. ниже).

**Страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой (СЦВЕПЭ)**

Из всех стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой (СЦВЕПЭ) и вообще из всех стран с переходной экономикой Польша оказалась единственной страной, которая к 1995 году приблизилась к дореформенному (1989 год) уровню производства (см. таблицу 11.2). Даже в случае достижения прогнозируемых на 1996 год высоких темпов роста объем производства во всех остальных странах по-прежнему останется более чем на 10 процентов ниже уровня производства 1989 года. Сразу же после начала процесса преобразований Польша быстро перешла на принятие решений под воздействием рыночных механизмов и сейчас начинает пожинать плоды в виде высоких темпов роста, повышения сбалансированности государственного бюджета и значительного объема экспорта. Кроме того, что, возможно, еще более важно, значительно улучшается структура производства и качество продукции в Польше и – во все большей степени – во всех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой.

**Таблица 11.2. РЕАЛЬНЫЙ ВВП В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, 1990–1996 ГОДЫ (индекс: 1989=100)**

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Албания	90,0	65,7	59,3	65,8	70,7	75,0	78,8
Болгария	90,9	83,9	79,1	76,2	77,9	79,8	82,4
Чешская Республика	98,8	84,7	79,3	78,6	80,7	84,5	89,1
Венгрия	96,5	85,2	82,6	82,0	84,4	86,0	88,4
Польша	88,4	82,3	84,3	87,6	91,9	98,6	105,8
Румыния	91,8	80,0	72,9	73,9	76,5	81,7	86,5
Словакия	97,5	83,4	77,6	74,4	78,0	83,8	88,2

Источник: ООН/ДЭСИАП и Европейская экономическая комиссия (ЕЭК).

a/ Предварительная оценка.

b/ Прогноз, частично основывающийся на данных проекта ЛИНК.

В странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой наблюдается быстрое развитие частного сектора. Общие условия деловой деятельности улучшаются в результате снижения уровней инфляции, либерализации цен, активизации внутрирегиональной торговли и проведения стабильной политики даже в условиях изменения состава правительства после выборов.

Положительные темпы экономического роста не привели к сопоставимому повышению совокупного уровня занятости в результате роста производительности труда. Реальный уровень заработной платы также повысился, но при этом нередко менее значительно, чем

производительность. Обновление и расширение капитальной базы и повышение качества профессиональной подготовки и управления позволили добиться повышения производительности труда, которые наглядно проявились при расширении объема производства.

Расширение объема производства, как представляется, носит повсеместный характер и охватывает промышленность, сферу услуг и сельское хозяйство. Расширение капиталовложений, в частности в машиностроение и в жилищное строительство, привело, по-видимому, к улучшению положения отечественных производителей полуфабрикатов и товаров производственного назначения, в то время как производители потребительских товаров, особенно в странах, где произошло существенное повышение курса национальной валюты, сталкиваются, как представляется, с относительно более острой конкуренцией со стороны импортных изделий.

Увеличение объема капиталовложений отражает растущую уверенность в стабильности макроэкономической и нормативной базы. Это также может отражать расширение экспортных возможностей, связанных с углублением связей с Европейским союзом. В условиях укрепления макроэкономической стабильности отечественных и иностранных инвесторов начинает все больше привлекать характерное для многих стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой сочетание низких затрат на рабочую силу и обширного незадействованного предложения квалифицированного труда.

Таким образом, меняется соотношение различных компонентов спроса, лежащих в основе роста ВВП: если раньше рост ВВП строился практически исключительно на расширении экспорта, то теперь опережающими темпами начинает расти потребление и особенно инвестиции.

Уровень инфляции в этом регионе еще более снизился, хотя ее темпы в большинстве стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой по-прежнему составляют двузначные величины. Снижению темпов инфляции способствовали, в частности, замедление роста номинальной заработной платы, что вместе с повышением производительности труда уменьшило давление, оказываемое удельными расходами на рабочую силу; повышение валютного курса; и исключительно благоприятная динамика сезонных цен на продукты питания <sup>1/</sup>. Прогнозируется еще большее снижение уровней инфляции: объем производства и уровень производительности труда, по всей вероятности, будут продолжать расти, рост заработной платы остается умеренным, цены производителей увеличились меньше, чем розничные цены, а идущая приватизация должна привести к усилению понижительного давления на цены под воздействием конкурентной борьбы.

Вместе с тем в некоторых странах наблюдается незначительное инфляционное давление, обусловленное высокими темпами роста объема производства и увеличением денежной массы в обращении, которое вызвано значительным притоком капитала, привлекаемого более высоким, чем в Западной Европе, уровнем процентных ставок. В Венгрии, Польше и Чешской Республике одним из стимулов этого притока явилась ликвидация некоторых из оставшихся валютных ограничений. Поскольку эти страны не хотели понижать уровень процентных ставок, им пришлось пойти на непрерывное умеренное повышение курсов своих валют. Одним из путей достижения этого явилось постепенное снижение кумулятивных ежемесячных ставок объявленной ранее номинальной девальвации национальной валюты, в результате чего курс последней в реальном выражении вырос. Еще одной из мер было расширение валютного коридора, в котором

---

<sup>1/</sup> Подробная информация об этих факторах изложена в ЕСЕ, Economic Bulletin for Europe, vol. 47 (1995) (United Nations publication, Sales No. E.95.II.E.24).

центральный банк стремится удержать валютный курс 2/. Некоторые центральные банки также осуществляли операции на открытом рынке для ослабления влияния указанного явления на объем денежной массы в обращении.

Официальный уровень безработицы остается довольно высоким и колеблется от 16 процентов в Польше до 4 процентов в Чешской Республике, хотя в настоящее время начинается повышение уровня занятости 3/. В странах с высокой долей занятых в сельском хозяйстве (Албания, Болгария, Польша и Румыния) значительное снижение совокупного уровня безработицы произойдет лишь в том случае, если ожидаемое высвобождение рабочих из этого сектора будет более чем компенсироваться быстрым увеличением числа рабочих мест в промышленности и сфере услуг. В остальных странах длительный экономический рост должен привести к снижению уровня безработицы до показателей, выражаемых однозначными величинами.

В 1995 году страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой продолжали активно осуществлять программы приватизации, и поступления от этой деятельности нередко превышали первоначально установленные цели. В частности, Венгрия продала практически все свои крупные компании в области телекоммуникации иностранным корпорациям и получила за это 3,24 млрд. долл. США. Первоначально она предполагала выручить от продажи 1,54 млрд. долл. США нетто 4/. В Болгарии и Румынии были приняты меры по ускорению процесса приватизации 5/ в ответ на вялое осуществление принятых ранее законов о массовой приватизации 6/.

---

2/ Этот инструмент политики использовался Венгрией, Польшей, Словакией и Чешской Республикой. В случае Польши валютный коридор был расширен с плюс-минус 2 процентов до 7 процентов; 28 февраля 1996 года Национальный банк Чехии увеличил свой коридор с 0,5 процента до 7,5 процента.

3/ Согласно официальным данным, в 1995 году совокупный уровень занятости начал повышаться в Польше, Румынии и Чешской Республике. В Румынии уровень безработицы снизился с 11 процентов в 1994 году до 9 процентов в конце 1995 года (Национальная статистическая комиссия Румынии, *Monthly Statistical Bulletin*, No. 12 (December 1995), p. XIX).

4/ *Népszabadság* (Budapest), 19 January 1996, p. 1.

5/ В Болгарии правительство приняло 13 апреля 1996 года решение о предоставлении приватизированным компаниям значительных налоговых льгот. Предусматривается, что компании, капитал которых по меньшей мере на две трети принадлежит частным владельцам, будут полностью освобождены от налогов на прибыль в течение первых трех лет, после чего им еще два года будет предоставляться 50-процентная скидка (см. *Duma (Sofia)*, 14 April 1996, p. 1).

6/ 4 апреля парламент Болгарии проголосовал за продление периода продажи приватизационных ваучеров. Первоначально период продажи ваучеров должен был завершиться 8 апреля, однако законодатели решили продлить его на один месяц, поскольку до сих пор ваучеры выкупили лишь 18,4 процента лиц, имеющих на это право (см. *Duma (Sofia)*, 5 April 1996, p. 3). Первоначальный период регистрации румынскими гражданами своих корпоративных купонов заканчивался в декабре 1995 года, однако был продлен до конца марта 1996 года. По состоянию на середину февраля лишь 28 процентов граждан зарегистрировали свои  
(продолжение...)

Некоторые страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой стремятся ускорить процесс приватизации банковского сектора. В условиях, когда многие отечественные банки пытаются реорганизовать свои отягощенные задолженностью портфели, потенциальный спрос на их акции в случае приватизации относительно невелик. Одной из наиболее насущных причин приватизации коммерческих банков остается надежда на то, что это приведет к повышению эффективности этого сектора и его переходу к более совершенным методам деловой деятельности.

Цель проводимой странами Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой политики в направлении преобразования народного хозяйства в экономику полностью рыночного типа наглядно проявляется в их инициативах по экономической интеграции. Так, в ноябре 1995 года Чешская Республика первой из стран с переходной экономикой стала членом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а за ней в апреле 1996 года в состав этой организации вошла и Венгрия. Однако многие страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой ставят перед собой гораздо более далеко идущую цель, а именно удовлетворять условиям вступления в Европейский союз (ЕС). После успешного завершения межправительственной конференции ЕС - возможно, в конце 1997 года - могут начаться переговоры ЕС с отдельными странами, желающими вступить в эту организацию <sup>7/</sup>. Само по себе это совершенно конкретно определит будущую направленность политики стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой: резкое ограничение темпов инфляции, бюджетных дефицитов и нестабильности валютных курсов при одновременном оперативном переходе к созданию относительно либерализованных условий, позволяющих государственному сектору играть лишь ограниченную непосредственную роль в экономике. Уже к декабрю 1995 года Венгрия, Польша, Словакия и Чешская Республика объявили о том, что уровень конвертируемости их валют соответствует положениям статьи VIII Статей соглашения Международного валютного фонда (МВФ).

### **Балтийские государства**

После нескольких лет проведения последовательной экономической политики и относительной политической стабильности три балтийских государства также добились значительного прогресса в переводе своей экономики на рыночные рельсы. В Эстонии и Литве с 1994 года наблюдается стабильный, хотя и умеренный, рост ВВП (см. таблицу А.3), а слабое оживление в Латвии было прервано банковским кризисом в 1995 году. В результате этого ВВП Латвии - вопреки существовавшим ранее прогнозам - в 1995 году сократился. Несмотря на это, ожидается, что в 1996 году ВВП увеличится во всех трех странах.

Восстановление объема производства во все большей степени определяется внутренним потреблением, подпитываемым как инвестиционным, так и потребительским спросом. Для стран Балтии это имеет особенно важное значение, поскольку на начальных этапах перехода их рост во многом определялся реэкспортом российской нефти, металлов и сырья (30-45 процентов

---

<sup>6/</sup>(...продолжение)

корпоративные купоны (см. Romania. Economic Newsletter, vol. 5, No. 4 (January-March 1996), p. 2).

<sup>7/</sup> Европейский союз намерен вести переговоры о приеме в свои члены с каждой страной в отдельности, а не с группой в целом, что представляет собой явный отход от его прежней политики. Об этом решении объявил президент Комиссии Европейских сообществ г-н Жак Сантер после посещения Чешской Республики и Венгрии в период 3-5 апреля 1996 года (см. Magyar Hirlap (Budapest), 6 April 1996, p. 1).



совокупного экспорта Эстонии и Литвы) и офшорным обслуживанием российского капитала (Латвия). Ни один из этих двух видов деятельности не мог обеспечить стабильную долгосрочную основу для устойчивого роста. Возможности реэкспорта исчезли с исчерпанием накопившихся запасов и введением Российской Федерацией более жесткого таможенного контроля на своих границах. Однако наиболее важным было практически полное выравнивание внутренних российских и экспортных цен на нефть, металлы и другие товары, реэкспорт которых был ранее весьма выгоден.

Латвия воспользовалась другой временно выгодной, но в конечном итоге пагубной возможностью. В стремлении сделать латвийские банки основным хранителем офшорного капитала из России (и других стран СНГ) банки предлагали непомерно высокий процент по вкладам, привлекая тем самым значительный приток капитала. Около половины совокупного объема банковских депозитов составляли краткосрочные вклады нерезидентов. Действуя под весьма ограниченным контролем со стороны валютно-кредитных органов, банки проводили весьма рискованную политику в области кредитования: например, при предоставлении кредитов они не требовали адекватного залогового обеспечения. В результате этого накопился значительный объем безнадежной задолженности. Подобные рискованные операции и возникшие вследствие этого трудности, с которыми столкнулась банковская система, оказали пагубное влияние на общий уровень экономической активности в стране.

Уровень инфляции во всех трех странах остается обескураживающе высоким. В условиях предстоящей либерализации некоторых отраслей (таких, как коммунальная служба в Эстонии) вряд ли можно рассчитывать на его возможное существенное понижение. Быстро растет импорт, в частности капитального оборудования, а расширение экспорта сдерживается чрезмерно высоким курсом национальных валют. С начала осуществления процесса реформ реальный обменный курс национальных валют этих стран существенно повысился: судя по розничным ценам, реальный валютный курс эстонской кроны по отношению к доллару США повысился с середины 1992 года по конец 1994 года более чем на 200 процентов, а латвийского лата и литовского лита – почти на 350 процентов 8/.

### **Растет ли экономика Российской Федерации?**

К концу 1995 года, как представлялось, Российская Федерация уже была на пути к макроэкономической стабилизации и подъему производства. Некоторые российские и зарубежные эксперты даже предсказывали, что, возможно, страна достигнет весьма высоких темпов роста уже в начале 1997 года 9/. Эти оценки были основаны на ряде позитивных изменений в экономических показателях страны и на результатах осуществления экономической программы правительства в 1995 году.

Фактически впервые с момента начала переходного периода процесс макроэкономической стабилизации, как представлялось, продолжался бесперебойно. Не повторялись негативные явления первых лет осуществления реформы, когда прогресс в снижении темпов инфляции в начале года всякий раз сводился на нет в результате скачка инфляции осенью после резкого увеличения объема кредитов в конце лета и начале осени. В 1995 году рост потребительских цен составлял

---

8/ Tapio O.Saavalainen, *Stabilization in the Baltic Countries: A Comparative Analysis*, IMF Working Paper WP/95/44 (Washington, D.C., IMF, April 1995), p. 18.

9/ См., например, OECD "The Russian Federation, 1995, OECD Economic Surveys (Paris, OECD, 1995)", p. 23.

131 процент (за период с декабря по декабрь) по сравнению с 220 процентами в 1994 году (см. таблицу II.3). В феврале и марте 1996 года месячные темпы инфляции сохранились на уровне 2,8 процента – что соответствует годовым темпам в 40 процентов при сохранении таких месячных показателей в течение всего года – и были самыми низкими с момента начала осуществления перехода.

**Таблица II.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГОСУДАРСТВ, ОБРАЗОВАВШИХСЯ НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШЕГО СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК (СССР) (годовое изменение в процентах)**

	ВВП					Потребительские цены (среднегодовые показатели)				
	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
Армения	-8,8	-52,3	-14,6	5,5	10,3	140	730	10 900	4 960	25
Азербайджан	-0,7	-22,6	-23,1	-21,9	-17,4	110	910	1 130	1 660	85
Беларусь	-1,2	-9,6	-10,6	-15,8	-16,0	100	970	1 190	2 220	250
Грузия	-20,1	-40,3	-39,4	-30,0	2,4	80	..	..	..	58
Казахстан	-11,8	-13,0	-12,9	-24,6	-8,9	80	1 510	1 660	1 880	61
Кыргызстан	-7,8	-15,9	-15,5	-20,1	-6,2	110	850	1 210	280	32
Республика Молдова	-17,5	-29,1	-1,2	-31,2	-3,0	110	1 110	1 180	490	24
Российская Федерация <u>a/</u>	-5,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0	160	2 510	840	220	131
Таджикистан	..	..	-17,3	-21,3	-12,4	110	910	2 140	240	1 390
Туркменистан	..	..	..	-20,0	-15,0	110	770	1 630	2 710	..
Украина	-11,6	-13,7	-14,2	-23,0	-11,8	90	2 000	10 160	400	182
Узбекистан	-0,5	-11,1	-2,4	-3,5	-1,0	100	410	1 230	1 550	77

Источник: Комитет СНГ по статистике (данные за 1995 год по Республике Молдова, Кыргызстану, Туркменистану и Узбекистану представляют собой оценки ЕЭК).

a/ Изменение потребительских цен для Российской Федерации дается за период с декабря по декабрь.

Сдерживание инфляции явилось прямым результатом относительно жесткой денежно-кредитной политики центрального правительства. Дефицит федерального бюджета был сокращен до уровня ниже 3 процентов от объема ВВП по сравнению с 1994 годом, когда этот показатель составлял почти 11 процентов. Кроме того, за последние два года правительство значительно сократило инфляционное финансирование бюджетного дефицита, в частности в результате прекращения традиционной практики крупных кредитов со стороны Центрального банка России. Вместо этого правительство продает облигации на быстро расширяющемся рынке государственных ценных бумаг и широко использует кредиты международных финансовых учреждений. Финансовые инструменты, предлагаемые на внутреннем рынке, диверсифицировались, и принимались меры по поощрению направления банками своих средств на рынок государственных ценных бумаг. С этой целью летом 1995 года был введен валютный коридор, в рамках которого колебание курса рубля не является свободным, а допускается лишь в установленных пределах, – в результате чего значительно снижается вероятность получения прибыли от валютного арбитража. В результате

повышения уровня минимально требуемого объема резервов также сократился объем средств, который банки могли использовать для таких спекуляций.

Сокращение объема производства, отраженное в национальных счетах и данных о промышленном производстве, как представляется, наконец прекратилось в 1995 году. И хотя, согласно официальным данным, имело место сокращение производства, широко высказывалась точка зрения, что на самом деле в течение 1995 года уже отмечался рост экономики. То есть значительная доля объема производства, в частности результаты неучитываемой экономической деятельности, не получила адекватное отражение в официальных данных 10/.

Фактически существует множество признаков - как в опубликованных данных, так и в неофициальных данных - того, что рост экономики Российской Федерации начался. Появились первые предварительные признаки роста производства и производительности в ряде отраслей, как ориентированных на экспорт (черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, топливно-энергетический комплекс), так и главным образом на внутренний рынок (строительство, металлообработка, автомобильная промышленность). Рост жилищного строительства в 1995 году составил 9 процентов. Причем преобладающим методом стало частное финансирование строительства. К началу 1996 года появились также признаки роста частного потребления, что нашло отражение в увеличении объема розничной торговли. В 1995 году возрос также на 18 процентов стоимостной объем экспорта в долларовом выражении, в результате чего с учетом значительного роста в предшествующий период доля экспорта в общем объеме продаж товаров, произведенных внутри страны, достигла 34 процентов.

В итоге сложились предпосылки для возобновления роста даже при условии дальнейшего сокращения объема производства во многих секторах экономики страны, и в случае возобновления роста в конце года в 1996 году возможно достижение небольших темпов роста (см. таблицу А.3 приложения). Для этого насуточно необходимы адекватные капиталовложения. Как указано в главе VI данного "Обзора", считается, что объем внутренних сбережений является адекватным для обеспечения таких капиталовложений. Однако для реализации этих возможностей экономика срочно нуждается в стабильности политических, правовых и административных условий. Неуверенность, особенно в политической области, остается основным препятствием для капиталовложений и, таким образом, для незамедлительного начала устойчивого экономического роста.

В то же время признаки повышения доверия к экономическим и финансовым условиям можно наблюдать в движении валютного курса рубля. В 1995 году курс рубля в реальном выражении к доллару США увеличился на 72 процента, а соотношение массы национальной валюты в обращении к объему валютных резервов увеличилось впервые с момента начала реформ: с 40 до 77 процентов 11/.

---

10/ В сентябре 1995 года правительство утвердило пересмотренные оценки ВВП Российской Федерации за годы переходного периода, подготовленные совместно Госкомстат и Всемирным банком. Пересмотренные данные свидетельствуют о том, что за период с 1990 года объем производства сократился на одну треть, а не на половину, как сообщалось ранее. Более того, с учетом оценок масштабов неучтенного производства, которые охватывают широкий круг видов деятельности, в совокупности с официальными данными об объеме производства оценка уровня общей экономической деятельности повышается настолько, что свидетельствует о том, что рост начался уже в 1995 году.

11/ Ежедневная деловая сводка Интерфакс, Москва, 20 февраля 1996 года.

Вместе с тем социальное положение остается весьма тяжелым, хотя, по-видимому, стабилизируется. К началу 1996 года, согласно сообщениям, процесс поляризации доходов приостановился и возобновился рост средних размеров реального дохода. Рост безработицы замедлился, хотя к февралю 1996 года не имели работы и искали рабочие места более 6 млн. человек, что составляло 8 процентов от численности рабочей силы. Доля заработной платы в денежных доходах продолжала быстро сокращаться – с 40 процентов в 1994 году до 30 процентов в 1995 году, а доля дохода от предпринимательской деятельности возросла до 48 процентов. Согласно сообщениям, численность населения, проживающего ниже черты бедности, сократилась на 22 процента в 1995 году и к концу года составляла 36 миллионов. Безусловно, система социального обеспечения находится в тяжелом положении. Задолженность по выплатам пенсионерам стала одной из главных тем политических дискуссий. В стране в настоящее время проживает 37 миллионов пенсионеров, что составляет 20 процентов общей численности населения (по сравнению с 18,5 процента в 1989 году).

Таким образом, четыре года спустя после начала экономических преобразований в Российской Федерации очевидно, что процесс перехода сопряжен с очень высокими социальными издержками и значительными лишениями для людей. Хотя и можно поставить под сомнение конкретные качественные показатели или истолковывать их различным образом, вне всякого сомнения то, что значительные группы населения не только столкнулись с резким падением их реальных доходов, но и разрушением всего их сложившегося уклада жизни с его такими ставшими привычными основополагающими элементами, как доступное медицинское обслуживание, надежная система социального обеспечения и гарантированная занятость.

В Российской Федерации продолжается активная дискуссия по вопросу о том, были ли эти издержки пусть болезненным, но неизбежным компонентом давно назревшей социально-экономической реформы, которая в конечном итоге даст положительные результаты, или же они явились – по крайней мере для сторонников реформы –непредвиденным результатом неправильной экономической политики. Именно эти вопросы являлись предметом дискуссии в контексте президентских выборов в Российской Федерации на момент сдачи настоящего "Обзора" в печать.

Казалось бы, первая точка зрения является в целом правильной. Действительно, в постоянном потоке негативной информации о социально-экономическом положении в стране легко не заметить тот впечатляющий путь, который уже пройден за четыре года в направлении создания более эффективного и гибкого экономического механизма. Однако до завершения преобразований еще далеко, и нестабильность положения обуславливает возможность ошибки любого масштаба. Вместе с тем наличие возможностей для долгосрочного возобновления экономического роста не вызывает сомнений.

#### **Другие страны Содружества Независимых Государств (СНГ)**

Экономическое положение во всех остальных странах СНГ является весьма тяжелым. Лишь две страны СНГ сообщали о росте их экономики в 1995 году; но поскольку это были Армения и Грузия, рост в них объяснялся главным образом масштабами возрождения производства после катастрофического спада в первые годы переходного периода (см. таблицу II.3). В Узбекистане и Кыргызстане снижение ВВП, возможно, прекращается. В других странах СНГ совокупный

объем производства продолжал сокращаться темпами примерно 10 или даже более процентов в год 12/.

В ряде стран СНГ наблюдалось заметное ослабление инфляции, особенно в Армении, Кыргызстане и Республике Молдова в результате довольно жесткой политики стабилизации, проводимой их правительствами. В других странах (Беларуси, Таджикистане) по-прежнему отмечаются высокие темпы инфляции.

В Украине новое руководство, которое приступило к исполнению своих обязанностей летом 1994 года в разгаре продолжительного и постоянно углубляющегося экономического кризиса, незамедлительно приступило к осуществлению давно назревших экономических реформ. Первые меры были направлены на сдерживание быстро растущего бюджетного дефицита, который образовался в значительной степени в результате субсидирования государственных предприятий. Была осуществлена постепенная либерализация цен, началось внедрение основных рыночных механизмов и, наконец, началось осуществление программы приватизации. В результате этих мер было прекращено сползание страны к гиперинфляции и катастрофическому развалу производства и, что, возможно, более важно, сложилось впечатление, что происходит возврат к позитивным изменениям в экономической политике.

Одним из наиболее видимых и важных результатов усилий нового руководства по реформе экономики явилось то, что месячные темпы инфляции снизились с 72 процентов в ноябре 1994 года до менее чем 10 процентов в конце 1995 года. Рост потребительских цен за 1995 год в целом составил 182 процента (см. таблицу II.3). В первые месяцы 1996 года вновь наблюдалось ускорение темпов инфляции, однако в этот раз оно было обусловлено главным образом целенаправленным повышением цен в сфере услуг и коммунального хозяйства в целях приведения их в большее соответствие с издержками производства.

Тем не менее в 1996 году продолжается сокращение объема производства в Украине, хотя и более низкими темпами. В 1995 году ВВП сократился на 12 процентов по сравнению с показателем в 23 процента в предшествующем году. Объем промышленного производства снизился на 11,5 процента (на 27 процентов в 1994 году), а сельскохозяйственного - на 4 процента 13/.

Украинские политики избрали путь постепенного осуществления экономических преобразований и считают, что рост промышленного производства должен оставаться одной из основных целей экономической политики 14/. Такой подход был подтвержден в основных политических заявлениях президента страны в июне 1995 года. В соответствии с этим

---

12/ Все оговорки в отношении неполноты данных о национальном производстве в Российской Федерации в еще большей степени относятся к другим странам СНГ. Национальные данные следует истолковывать лишь как весьма приблизительные оценки.

13/ Масштабы "теневой экономики" страны, согласно оценкам, в относительном выражении даже больше, чем в Российской Федерации, в связи с чем считается, что в официальных статистических данных показатели объема производства серьезно занижены.

14/ См. Н. Boss, "Ukraine: better, but non good enough", mimeograph (Vienna, Vienna Institute for Comparative Economic Studies, 2 March 1996).

правительство Украины разработало программу структурной перестройки украинской экономики на период 20-25 лет 15/.

Вместе с тем до настоящего времени, как представляется, в Украине проявляется та же непоследовательность в осуществлении экономической реформы, что и в Российской Федерации в 1992-1994 годах, особенно при проведении политики, направленной на достижение финансовой стабилизации, и налицо аналогичные результаты, включая сохранение инфляции, значительный бюджетный дефицит, проблемы, связанные с платежным балансом, и ужасно медленная перестройка предприятий.

#### Экономика развивающихся стран

В 1995 году в развивающихся странах продолжался относительно сильный рост, при этом их совокупный ВВП возрос более чем на 5 процентов. Во многих странах в течение прошедшего года основными источниками роста являлись инвестиции и экспорт. Вместе с тем за совокупными темпами роста скрываются резкие региональные и национальные различия в экономических показателях. В значительной степени высокие темпы роста отражают показатели в странах Южной и Восточной Азии и Китае, на которые в настоящее время приходится около 50 процентов производства развивающихся стран в целом. Как и в последние годы, в Китае и странах Южной и Восточной Азии отмечаются весьма высокие темпы роста, фактически наивысшие среди рассматриваемых в данной работе развивающихся стран (см. таблицу II.4).

**Таблица II.4. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ: ТЕМПЫ РОСТА ВВП, 1981-1996 ГОДЫ**

(Годовые изменения в процентах)

	1981-1991 годы	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Развивающиеся страны <u>c/</u> из них:	3,1	4,9	5,0	5,6	5,2	5½
Латинская Америка и Карибский бассейн	1,4	2,2	3,0	4,6	0,9	2½
Экспортеры энергоносителей	2,0	3,7	0,8	2,5	-2,6	2
Импортеры энергоносителей	1,0	1,3	4,4	5,8	2,8	2¾
Африка	1,9	0,9	0,4	2,5	2,7	4¼
Экспортеры энергоносителей	2,1	2,7	-0,2	1,6	3,4	3¾
Импортеры энергоносителей	1,7	-1,0	1,1	3,4	2,0	4¾
Западная Азия	-1,2	5,7	2,6	0,6	3,1	3
Южная и Восточная Азия <u>d/</u>	6,0	5,2	5,5	6,7	7,1	6¾
Справочная информация						

15/ Описание этой программы приводится в документе "Country report: Ukraine", Project LINK spring meeting, 25-28 March 1996, United Nations, New York.

	1981-1991 годы	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Страны Африки, расположенные к югу от Сахары (исключая Нигерию и Южную Африку)	1,7	0,1	-0,7	1,8	3,1	5
Наименее развитые страны	1,9	2,4	1,1	2,5	3,3	4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>
Ведущие развивающиеся страны						
Китай	8,9	13,2	13,4	11,8	10,2	9
Бразилия	1,4	-0,8	4,1	5,8	4,2	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Индия	5,0	4,0	3,9	5,4	6,2	6
Республика Корея	8,7	5,1	5,8	8,4	9,0	7 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>
Мексика	1,8	2,8	0,4	3,5	-6,9	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Иран (Исламская Республика)	3,0	6,0	1,8	0,0	3,0	3 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Тайвань, провинция Китая	7,9	6,8	6,3	6,5	6,1	6 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>
Индонезия	5,0	6,3	6,5	7,5	8,1	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Аргентина	-0,5	8,7	6,4	7,4	-4,4	2
Таиланд	7,3	7,4	8,0	8,6	8,6	8 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>
Южная Африка	1,3	-2,2	1,3	2,7	3,3	4
Саудовская Аравия	-2,1	3,0	1,6	-2,7	1,7	1 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>
Турция	4,0	6,4	8,0	-6,0	7,9	3

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ Предварительные данные.

b/ Прогноз, частично основанный на данных проекта ЛИНК.

c/ В группу входят 93 страны, в которых проживает 99 процентов населения всех развивающихся стран.

d/ Исключая Китай.

В 1995 году темпы роста ВВП во всех регионах, кроме Латинской Америки, ускорились. После нескольких лет снижения ВВП на душу населения в 1995 году темпы роста объема производства в Африке были равны темпам роста населения. Возобновился также рост в странах Западной Азии, а в результате резкого замедления темпов роста ВВП в Латинской Америке прекратилось повышение размеров дохода на душу населения, которое наблюдалось в регионе с 1991 года. Что касается других стран, то Турция преодолела резкий спад 1994 года, а перспективы в странах, образовавшихся на территории бывшей Социалистической Федеративной

Республики Югославии, на настоящий момент являются наилучшими в течение данного десятилетия с учетом прекращения открытых боевых действий (см. вставку II.1).

**Вставка II.1. ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА СТРАН, ОБРАЗОВАВШИХСЯ НА  
ТЕРРИТОРИИ  
БЫВШЕЙ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
ЮГОСЛАВИИ**

Пять лет назад начался распад Социалистической Федеративной Республики Югославии. Социалистическая Федеративная Республика Югославия, которая была развивающейся страной со средним уровнем дохода и одним из главных лидеров Движения неприсоединения, была первой в проведении эксперимента с рыночными формами социализма. Сползание к политическому распаду и война совпали с вступлением на путь перехода к полной рыночной экономике. В период после второй мировой войны Европа еще не сталкивалась с конфликтом, который носил бы столь интенсивный и разрушительный характер, особенно в Боснии и Герцеговине и - в меньшей степени - в Хорватии. В 1992 году Совет Безопасности ввел экономические санкции в отношении Союзной Республики Югославии (Сербия и Черногория) ввиду той роли, которую она играла в войне в Боснии и Герцеговине.

В целом положение в 1996 году в Боснии и Герцеговине, Хорватии, Союзной Республике Югославии, Словении и бывшей югославской Республике Македонии является наиболее обнадеживающим за период с момента распада бывшей социалистической федерации. С подписанием в Париже 14 декабря 1995 года Общего рамочного соглашения о мире в Боснии и Герцеговине и приложений к нему (известных под общим названием Мирное соглашение) (документ A/50/790-S/1995/999, приложение) прекратились открытые боевые действия в Боснии и Герцеговине; Основным соглашением по региону Восточной Славонии, Бараньи и Западного Срема (документ A/50/757-S/1995/951, приложение), подписанным 12 ноября 1995 года в Эрдуте, Хорватия, предусматривается мирная реинтеграция Восточной Славонии в состав Хорватии после периода осуществления Организацией Объединенных Наций временной администрации; и было приостановлено действие санкций в отношении Социалистической Республики Югославии.



За прошедшие пять лет экономика Словении, имеющей наиболее высокий доход на душу населения среди рассматриваемых государств, испытала наименьшие потрясения. После кратковременных боевых действий летом 1991 года в этой стране с населением около 2 млн. человек a/ с 1993 года наблюдался экономический рост. Процесс экономического перехода в этой стране был аналогичен процессу быстрых экономических реформ в странах Центральной и Восточной Европы. Темпы инфляции были высокими в первые годы и превысили 200 процентов в 1992 году, однако в результате осуществления программ макроэкономической перестройки удалось быстро снизить темпы инфляции, и на 1996 год прогнозируется показатель роста цен менее 10 процентов (см. таблицу). Вместе с тем уровень безработицы в 1993 году достиг 15 процентов от численности рабочей силы, и ожидается, что в этом году этот показатель сохранится на уровне более 10 процентов.

---

a/ Данные о народонаселении из издания United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, March 1996.

**Экономические показатели республик на территории бывшей Социалистической  
Федеративной Республики Югославии**

	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
<b>ВВП</b> (годовое изменение в процентах)						
Босния и Герцеговина	..	..	..	..	..	..
Хорватия	-14,0	-9,7	-3,7	0,8	-1,5	6
Бывшая югославская Республика Македония <u>c/</u>	-12,0	-13,4	-14,1	-8,2	-3,2	2
Словения	-8,0	-5,4	1,3	5,3	4,8	5
Югославия <u>c/</u>	..	-26,2	-27,7	6,5	6,0	12½
<b>Потребительские цены</b> (годовое изменение в процентах)						
Босния и Герцеговина	..	..	..	..	..	..
Хорватия	123	666	1 518	97,5	2,0	2
Бывшая югославская Республика Македония	.. 1	691	350	122	17,3	12
Словения	118	201	32,3	19,8	12,6	6
Югославия	120	8 990	2 201	3,3 <u>d/</u>	103 <u>e/</u>	60
<b>Зарегистрированная безработица</b> (в процентах от численности рабочей силы)						
Босния и Герцеговина	..	..	..	..	..	..
Хорватия	14,1	17,8	17,4	17,3	16,9	15
Бывшая югославская Республика Македония	24,5	26,8	30,8	33,2	36,0	30
Словения	10,1	13,4	14,8	14,2	14,0	12
Югославия	20,5	22,8	24,0	23,9	23,9	24½

Источник: ЕСЕ, Economic Survey of Europe in 1995-1996 (United Nations publication, Sales No. E.96.II.E.1); и European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), Transition Report, 1995: Update (London, EBRD, April 1996).

a/ Предварительные данные.

b/ Прогноз ЕЭК.

c/ Валовой материальный продукт (стоимость, добавленная в материальной сфере, включая амортизацию).

d/ В декабре 1994 года по сравнению с февралем 1994 года.

e/ В ноябре 1995 года по сравнению с декабрем 1994 года.

Рост ВВП Словении в 1995 году был обусловлен экспортом и инвестициями; производительность труда повысилась примерно на 4 процента b/. Восстановление традиционных рынков в результате выполнения мирного соглашения должно стать дополнительным стимулом для экономической деятельности в 1996 году. Это улучшит перспективы в области экспорта и будет дополнительно стимулировать инвестиции.

Союзная Республика Югославия, в состав которой входят Сербия и Черногория, с общей численностью населения около 10,5 млн. человек являлась объектом санкций Организации Объединенных Наций с 1992 года по 1995 год. Она также пострадала от крайне резкого падения производства, почти на 50 процентов в течение двух лет - 1992 и 1993 годов (см. таблицу). Инфляция достигла почти 9000 процентов в 1992 году, и в течение этого периода безработной оставалась пятая часть всей рабочей силы.

В результате осуществления резкой перестройки рост инфляции в 1994 году был остановлен, хотя и временно, и начался подъем производства с того уровня, до которого он снизился в результате кризиса. Сразу же после приостановления действия экономических санкций началось осуществление программы стабилизации, включающей 15 пунктов. В ее положениях предусматриваются снижение курса динара до его уровня на черном рынке и движение в сторону обеспечения его конвертируемости, установление определяемых рыночным путем процентных ставок, прекращение государственной монополии на внешнюю торговлю и промышленность, ускорение приватизации, отмена квот на экспорт и импорт и снижение таможенных пошлин.

Восстановление доступа этой страны на рынки должно привести к резкому росту торговли и промышленного и сельскохозяйственного производства. Пятилетний период неудовлетворенного спроса, вероятно, станет причиной сильного роста частного потребления; еще одним стимулом для роста станут капиталовложения в инфраструктуру страны, которой был нанесен ущерб, особенно в электроэнергетику, сеть железных и автомобильных дорог, водное хозяйство, систему газо- и теплоснабжения. Таким образом, реально может начаться подъем, и по этой причине в 1996 году прогнозируется рост объема производства на 12,5 процента. Вместе с тем, если демобилизованному военному персоналу не удастся быстро найти свое место в гражданской экономике, значительного снижения уровня безработицы в ближайшем будущем не произойдет.

В период с 1991 по 1993 год экономический спад в Хорватии составил 25 процентов - в разгар разрушительной войны и переходного периода. В 1993 году инфляция превысила 1500 процентов, а уровень безработицы - 17 процентов. Вместе с тем через два года в результате осуществления реалистичной программы перестройки на основе фиксированного номинального валютного курса и жесткой бюджетной политики инфляционные ожидания снизились и годовые темпы инфляции сократились до 2 процентов, хотя и за счет задержки экономического подъема и роста занятости. Дальнейшее осуществление стабильной экономической политики и прогресс в области мирной реинтеграции Восточной Славонии в соответствии с Эрдутским соглашением 1995 года может привести к значительному экономическому росту в 1996 году. Согласно прогнозу, темпы инфляции останутся весьма низкими.

---

b/ Franjo Stiblar, "A country report: Slovenia", Project LINK spring meeting, 25-28 March 1996, United Nations, New York.

Экономические перспективы бывшей югославской Республики Македонии в конце 1995 года также улучшились. Она вышла из состава бывшей Югославии будучи в весьма трудных условиях, поскольку прекратилось поступление чистых финансовых ресурсов от бывшего союзного правительства, которые составляли порядка 5–7 процентов от объема ВВП, были утрачены валютные резервы, находившиеся в соглашениях в рамках Совета Экономической Взаимопомощи и введения санкций Организацией Объединенных Наций в отношении ее главных партнеров по экспорту – Сербии и Черногории с/. Затем в марте 1994 года Греция ввела одностороннюю торговую блокаду, которая была снята в соответствии с Временным соглашением, заключенным под эгидой Организации Объединенных Наций между бывшей югославской Республикой Македонией и Грецией (см. документ S/1995/794, приложение I) в сентябре 1995 года.

В 90-е годы объем производства в бывшей югославской Республике Македонии неуклонно уменьшался и составляет приблизительно половину от показателя 1989 года. Объем промышленного производства в 1995 году сократился примерно на 14 процентов, главным образом в горнодобывающей, металлообрабатывающей, текстильной и пищевой промышленности.

Более одной трети численности рабочей силы относится к числу безработных. Вместе с тем инфляция, достигшая максимального уровня в 1992 году, составив почти 1700 процентов, была снижена до низкого двухразрядного показателя на основе программы перестройки, опирающейся на международную поддержку.

Таким образом, весьма важно то, что, согласно прогнозам, в 1996 году, хотя и медленно, начнется рост объема производства. Приостановление действия санкций Организации Объединенных Наций в отношении Союзной Республики Югославии и улучшение отношений с Грецией позволят восстановить экономические связи. Вместе с тем необходимы значительные внутренние и иностранные инвестиции для снижения уровня безработицы в стране.

Страной, наиболее пострадавшей в результате конфликта, – хотя имеющиеся данные являются крайне разрозненными – является Босния и Герцеговина. Ее экономическое положение по-прежнему вызывает серьезное беспокойство. Наряду с общей разрухой и беспорядком следствием войны стали серьезный ущерб, нанесенный инфраструктуре, и "утечка мозгов".

Страна не успела войти в переходный период до того, как ее захлестнула волна боевых действий, и в результате этого многие институты, необходимые для функционирования рыночной экономики, в ней отсутствуют. Более того, успех любой национальной экономической политики зависит от устранения разногласий между общинами в такой степени, чтобы Босния и Герцеговина могла действовать в качестве единого экономического образования. Потребности в восстановлении, разминировании и развитии весьма значительны д/.

---

с/ World Bank, Trends in Developing Countries, 1995 (Washington, D.C., World Bank, 1995), p. 309.

д/ Вопрос о капиталовложениях в условиях мирного строительства в постконфликтный период более подробно рассматривается в контексте четырех тематических исследований в главе VIII.

Ожидается, что основная часть финансовых ресурсов и технической помощи, необходимых для восстановления, поступит от многосторонних финансовых учреждений, Организации Объединенных Наций и двусторонних доноров e/. В течение краткосрочного периода финансовая поддержка должна оказываться на весьма льготных условиях с учетом ограниченных возможностей страны по обслуживанию задолженности. С течением времени можно также ожидать повышения экономического значения частных прямых инвестиций и частных финансовых потоков.

Ожидается, что темпы роста совокупного ВВП возрастут примерно до 5,5 процента в 1996 году (см. таблицу А.4 приложения). В то же время будет продолжаться замедление темпов инфляции, причем наиболее значительные улучшения произойдут в Латинской Америке и Китае. Это знаменует продолжение снижения темпов инфляции в развивающихся странах в период с 1994 года (см. таблицу А.13 приложения).

Средние темпы роста ВВП в 1996 году складываются из различных региональных показателей экономического роста. С одной стороны, происходит замедление весьма быстрых темпов экономического роста в странах Южной и Восточной Азии и Китае. С другой стороны, ожидается начало экономического подъема в Латинской Америке и значительное усиление экономического роста в Африке. Для Африки 1996 год станет первым годом повышения уровня дохода на душу населения с середины 80-х годов. С улучшением экономических условий в значительном числе наименее развитых стран Африки средние темпы роста ВВП в наименее развитых странах в целом, согласно прогнозам, достигнут в 1996 году 4,75 процента.

---

e/ Европейский союз и Всемирный банк являлись организаторами двух конференций по объявлению взносов, одной в декабре 1995 года в Париже, а другой 12-13 апреля 1996 года в Брюсселе. На последней из них было объявлено об обязательствах о предоставлении 1,23 млрд. долл. США, что обеспечит удовлетворение основной части потребностей, которые лишь на 1996 год составляют 1,8 млрд. долл. США. (World Bank News, 15 April 1996). Кроме того, Международный валютный фонд (МВФ) предоставил кредит на сумму 45 млн. долл. США в декабре 1995 года, первый кредит в рамках его нового фонда чрезвычайного кредитования для стран, находящихся в условиях постконфликтного периода. Эти средства использовались главным образом для погашения краткосрочного промежуточного займа, который использовался для погашения задолженности на сумму 37 млн. долл. США перед МВФ, представлявшей собой долю Боснии и Герцеговины в обязательствах бывшей Социалистической Федеративной Республики Югославии (IMF Press release 95/70 of 20 December 1995, as published in IMF Survey, 8 January 1996, pp. 10-11).

#### **Африка: рост на основе развития экспортных отраслей**

В Африке наблюдаются самые высокие темпы экономического роста с начала нынешнего десятилетия. Объем производства вырос на 2,7 процента, что примерно соответствует темпам роста населения в 1995 году. Эта положительная тенденция была достаточно широкой: в 1995 году приблизительно у дюжины стран Африки темпы роста ВВП составили 5 процентов и выше. Ожидается, что в 1996 году в Африке впервые с 1985 года произойдет увеличение ВВП на душу населения. Перспективы улучшились благодаря благоприятным внешним условиям и

улучшению политической обстановки. Кроме того, после засух 1995 года положение с осадками на севере и юге Африки в основном нормализовалось, и в 1996 году ожидается благоприятный сельскохозяйственный сезон на всем континенте, за исключением стран, в которых происходят гражданские волнения. Однако в 1997 году ожидается замедление темпов роста производства в связи со снижением спроса со стороны развитых стран и цен на некоторые сырьевые товары. Вероятность такого развития событий во многом зависит от внешних условий, которые могут оказаться хуже, чем ожидается, а это свидетельствует о нестабильности подъема в Африке и о тех трудностях, которые предстоит преодолеть.

Несмотря на общие показатели роста, большинство стран Африки по-прежнему относится к числу самых бедных стран мира: 33 из 48 наименее развитых стран находятся в Африке. Улучшение экономических показателей в 1995-1996 годах – пока лишь кратковременное явление, и, если этот процесс не получит продолжения, его будет недостаточно для существенного уменьшения масштабов нищеты, улучшения неблагоприятных социальных условий и снижения высокого уровня безработицы, которые сопутствовали экономическому спаду или застою, продолжавшемуся в некоторых случаях десятки лет.

#### **Показатели роста в 1995 году**

Росту ВВП способствовало повышение цен и расширение спроса на международных рынках сырьевых товаров (см. главу III), главным образом со стороны развитых стран с рыночной экономикой, которые поглощают около двух третей экспорта Африки. Цены на металлы и минеральное сырье росли быстрее, чем цены на другие сырьевые товары, что послужило важным стимулом к расширению производства в ряде стран-экспортеров минерального сырья.

В странах, где в основном сохранялись благоприятные погодные условия, произошло значительное увеличение объема производства как продовольственных, так и товарных культур, в результате чего существенно выросли доходы в сельских районах. По предварительным данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО), производство кофе в Африке возросло на 10 процентов, какао – на 7,6 процента, чая – на 7 процентов и хлопка – на 4 процента. Так, например, в Малави восстановление благоприятных погодных условий привело к увеличению объема производства в 1995 году на 9,5 процента, после того, как в 1994 году он сократился на 12 процентов. Вместе с тем в северных и южных районах Африки, например, в таких странах, как Зимбабве, Марокко, Объединенная Республика Танзания, Южная Африка, засуха стала причиной сокращения объема сельскохозяйственного производства и медленного роста смежных с сельским хозяйством секторов (например, производства пищевых продуктов). В целом совокупный объем производства сельскохозяйственных культур и продовольствия в 1995 году не претерпел изменений, поскольку плохой урожай в одних странах компенсировался богатым урожаем в других. Вместе с тем объем производства зерновых в странах Африки в 1995 году сократился на 13 процентов. Учитывая, что ряд стран были вынуждены компенсировать обусловленные погодными условиями перебои в производстве продуктов питания – в период, когда цены на импортное продовольствие находятся на высоком уровне, – импорт товарных продовольственных культур в 1995/96 операционном году, по подсчетам, возрастет на 7 процентов и составит 35 млн. тонн. Например, у Египта и Марокко в 1995 году образовался значительный внешнеторговый дефицит, обусловленный отчасти повышением цен на импортные продовольственные товары.

Производство нефти в Африке в 1995 году возросло на 2 процента. Благодаря повышению цен и на этот товар это способствовало увеличению экспортных поступлений в странах-экспортерах нефти на 10,5 процента в 1995 году, в то время как в 1994 году произошло их сокращение. Улучшение положения с экспортом нефти способствовало экономическому оживлению в Камеруне, Конго и Ливийской Арабской Джамахирии – странах, экономика которых в 1994 году переживала

спад. ВВП Нигерии в 1995 году увеличился приблизительно на 2 процента. Экономическому росту в Нигерии препятствовали, в частности, ухудшение инфраструктуры и дефицит топлива, обусловленный неудовлетворительным состоянием нефтеперерабатывающих заводов в стране.

Стабильные цены на минеральное сырье и металлы стимулировали развитие добывающей промышленности, например, в Гане и Зимбабве. Вместе с тем неудовлетворительное состояние горнодобывающего сектора в Заире и Замбии не позволило им в полной мере воспользоваться этими условиями. Повышение цен на алмазы способствовало росту экспортных поступлений в Намибии и Ботсване, а в Заире, несмотря на упомянутые выше неблагоприятные условия, официально зарегистрированный объем продажи алмазов возрос в реальном выражении более чем на 20 процентов.

Нетрадиционные статьи экспорта, такие, как продукция садоводства в Кении и Малави, промышленные товары, производимые в особых экспортных зонах, в Мадагаскаре и Маврикии и автотранспортные средства в Ботсване, также способствовали экономическому росту в этих странах. Кроме того, в ряде стран, например в Египте, Танзании и Уганде, в 1995 году увеличился объем поступлений от туризма. Он способствовал росту в Эфиопии за счет открытия доступа туристов к новым точкам благодаря достигнутому этой страной прогрессу в переходе от гражданской войны к миру. Развитие туризма отмечалось также в Сенегале и на Коморских островах – в результате девальвации франка КФА (см. ниже), которая способствовала повышению привлекательности этих стран для туристов. Устойчивый рост туризма в 1995 году отмечался также в Намибии, Мадагаскаре и Зимбабве.

В 1995 году улучшились экономические показатели в Южной Африке. ВВП возрос на 3,3 процента (см. таблицу II.4), при этом наиболее динамичными компонентами совокупного спроса были инвестиции и экспорт. Наметившееся с 1994 года незначительное увеличение занятости в обрабатывающем секторе мало влияет на уровень безработицы, который по-прежнему опасно высок (см. главу VIII). Несмотря на это, расширение торговых и инвестиционных связей Южной Африки с другими странами юга Африки в значительной мере способствовало усилению роста последних. Объем торговли Южной Африки с этими странами с 1993 года возрос более чем в два раза; в тот же период произошло резкое увеличение объема прямых инвестиций южноафриканских фирм, в частности в Анголе, Ботсване, Лесото, Мозамбике и Намибии. Рыночные реформы в большинстве этих стран, особенно приватизация государственных предприятий, а также опыт Южной Африки и ее знание региональных рынков и культур способствовали расширению инвестиционных возможностей в этих странах и повышению их привлекательности для южноафриканских инвесторов.

Ряд событий в 1995 году еще раз показали, насколько уязвимой остается экономика некоторых стран Африки для нестабильности и политических неурядиц. Беспорядки, гражданские волнения и политические кризисы отрицательно сказались на экономической деятельности в Бурунди, Заире, Либерии, Руанде, Сомали, Судане и Сьерра-Леоне. Так, например, в Сьерра-Леоне нападения повстанцев вызвали серьезные сбои в работе сельскохозяйственного сектора и привели к практическому прекращению добычи полезных ископаемых, вследствие чего в 1995 году ВВП сократился приблизительно на 10 процентов. Политическая неопределенность в Нигерии и Заире по-прежнему является главной причиной их слабых экономических показателей в последние годы.

С другой стороны, благодаря мирным соглашениям улучшились экономические перспективы в Анголе и Мозамбике. Вместе с тем для восстановления различных институтов и объектов инфраструктуры, которым был причинен значительный ущерб во время конфликтов, потребуется определенное время. Кроме того, одним из важнейших аспектов этого процесса является

деятельность по примирению, расселению репатриантов и предоставление бывшим комбатантам возможностей для получения средств к существованию, подтверждением чему служит возобновление вооруженных столкновений в Либерии в апреле 1996 года.

### **Стабилизация и структурные реформы**

Многие африканские страны добились прогресса в области макроэкономической стабилизации. В результате этого темпы роста потребительских цен по региону в целом имели понижающую тенденцию и составили в 1995 году, по оценкам, 22 процента по сравнению с 24 процентами в 1994 году (за исключением Заира).

В Алжире дефицит государственного бюджета сократился с примерно 9 процентов ВВП в 1993 году до примерно 1 процента в 1995 году в результате сокращения дотаций на продукты питания, проведения других бюджетно-финансовых реформ и изменения структуры расходов. Темпы инфляции в 1995 году оставались сравнительно высокими на уровне около 30 процентов в связи с сокращением дотаций и обесценением валюты.

Заиру удалось сократить темпы роста потребительских цен с 23 773 процентов в 1994 году до 542 процентов в 1995 году. В то же время темпы инфляции вновь возросли на Мадагаскаре и оставались высокими в Нигерии. В этих странах темпы инфляции составили в 1995 году по меньшей мере 50 процентов.

Гана, которая в течение нескольких лет поддерживала бюджетно-финансовую и валютно-кредитную дисциплину, в последнее время испытывала определенные трудности. Макроэкономическое положение стало менее стабильным после 1992 года, когда гражданские служащие получили 80-процентную прибавку к окладу, в результате чего активное сальдо бюджета предыдущих лет сменилось дефицитом. Дефицит государственного бюджета и увеличение денежной массы в обращении, наряду с понижением обменного курса и повышением цен на продукты питания в связи с неблагоприятными погодными условиями, привели к росту инфляции. Правительство попыталось улучшить положение в бюджетно-финансовой области путем введения нового налога на добавленную стоимость (НДС), однако в мае 1995 года вспыхнули выступления против введенного налога и общеэкономических условий. Налог был впоследствии отменен, однако цены не были скорректированы в сторону понижения до уровня, существовавшего до введения НДС. Неудачный опыт использования НДС и рост цен на топливо явились в 1995 году двумя дополнительными факторами роста темпов инфляции до уровня около 55 процентов.

Структурные реформы продолжаются во многих странах континента. В Египте в целях поощрения капиталовложений были снижены таможенные пошлины на импортируемые средства производства, отменено государственное регулирование арендной платы по новым договорам об аренде жилья и упрощены процедуры утверждения капиталовложений. Кроме того, новое правительство, приступившее к исполнению обязанностей в январе 1996 года, опубликовало список ряда государственных компаний, которые оно планирует передать в частные руки в 1996 году. Эта новая мера, направленная на стимулирование программы приватизации, как ожидается, приведет в ближайшее время к заключению соглашения с МВФ. Это подготовит почву для реализации заключительного этапа крупного пакета мер по облегчению бремени задолженности, согласованного с Парижским клубом в 1991 году 16/.

---

16/ О пакете мер по облегчению бремени задолженности Египта см. "Обзор мирового экономического положения, 1992 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже (продолжение...))



### **Зона франка**

После проведенной в январе 1994 года девальвации франка КФА экономические показатели в странах зоны франка в целом улучшились 17/. Положительное воздействие оказали благоприятные условия внешней торговли, которыми странам региона было легче воспользоваться после проведенной девальвации, а также увеличение притока официальных и частных финансовых ресурсов, вызванное проведенной девальвацией 18/.

Как и в других частях Африки, движущей силой роста производства являлся экспорт. Оживление спроса на мировом рынке усилило позитивное воздействие девальвации франка КФА и послужило важным стимулом к увеличению производства. В результате темпы роста ВВП возросли почти во всех странах зоны. В ряде стран КФА темпы роста ВВП в 1995 году составили даже 5 или более процентов (Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Того, Чад и Экваториальная Гвинея). Кроме того, в некоторых странах отмечалось оживление капиталовложений и промышленного производства, особенно в импортозамещающих и экспортных подотраслях. Увеличивался объем внутрizonальной торговли по мере того, как производители из стран зоны становились более конкурентоспособными, чем внешние поставщики.

Однако показатели экономического роста в странах зоны отчасти явились также результатом одновременного воздействия ряда факторов, не связанных с девальвацией. Например, началась эксплуатация новых нефтяных месторождений в Кот-д'Ивуаре и Экваториальной Гвинее и улучшилось социально-политическое положение в Того и Чаде.

Девальвация в странах зоны поначалу привела к вспышке инфляции, которая, однако, была сравнительно быстро взята под контроль путем проведения жесткой бюджетно-финансовой и валютно-кредитной политики, установления контроля над ценами, ограничения роста заработной платы в государственном секторе и сокращения ряда налогов. Совокупный рост цен в странах зоны за период с декабря 1993 года по сентябрь 1995 года составил в среднем около 50 процентов, при наименьшем показателе 34 процента в Буркина-Фасо и наивысшем показателе около 60 процентов в Бенине, Конго и Чаде. Несмотря на падение темпов инфляции в 1995 году, они по-прежнему остаются двузначными в ряде стран (Камерун, Бенин, Того). По мере ослабления последних ценовых ограничений можно ожидать некоторого усиления повышательного давления на цены.

Рост потребительских цен негативно отражается, в частности, на уровне жизни населения в городских районах. Для ослабления последствий девальвации для наиболее уязвимых групп населения, например необразованной молодежи и безработных, в ряде стран начата реализация

---

16/ (...продолжение)

под № E.92.II.C.1), глава IV, подраздел "Помощь, финансы и задолженность развивающихся стран: нетрадиционный подход к изменению структуры официальной задолженности".

17/ Настоящий анализ частично основан на работе Louis M. Goreux, "La dévaluation du franc CFA: Un premier bilan en décembre 1995", mimeo, 28 December 1995, подготовленной для Всемирного банка.

18/ Приток ресурсов из официальных многосторонних и двусторонних источников (чрезвычайное и проектное финансирование) в страны зоны франка увеличился с 828 млрд. франков КФА (2,9 млрд. долл. США) в 1993 году до 2283 млрд. франков КФА (4,1 млрд. долл. США) в 1994 году.

программ общественных работ, обеспечивается профессиональная подготовка и консультации по вопросам трудоустройства и оказывается поддержка мелким предприятиям. Эти меры частично финансируются за счет средств из внешних источников 19/.

Достигнут определенный прогресс в области регулирования государственных финансов, о чем свидетельствует сокращение совокупного дефицита государственного бюджета в странах зоны с 8,3 процента ВВП в 1993 году до 6,1 процента в 1994 году. Ожидалось, что сокращение дефицита государственного бюджета продолжится в 1995 и 1996 годах по мере дальнейшего осуществления реформ бюджетно-финансовой сферы и гражданской службы. Во многих странах введены ограничения на рост заработной платы государственных служащих и государственных расходов в целом. Кроме того, официальные двусторонние кредиторы предоставили ряду стран существенно облегченные условия погашения задолженности, что также способствовало ограничению объема государственных расходов (см. главу III).

Однако в условиях финансовых ограничений в ряде стран накопилась просроченная задолженность по внутренним платежам. Например, в 1994 году в Конго и Нигере существенно возросла просроченная задолженность по выплате заработной платы, ставшая причиной забастовок в обеих странах в 1994 и 1995 годах. Просроченная задолженность по внутренним платежам была в целом устранена к концу 1995 года в западной части зоны франка (за исключением Нигера). Однако в центральной части эта проблема сохраняется.

Процесс реформ набирал силу в 1995 году в ряде стран зоны франка. Основными направлениями проведения реформ являются приватизация, гражданская служба, государственные расходы и доходы, трудовые кодексы и система сбыта сельскохозяйственной продукции. Реформы, направленные на преодоление организационных и структурных ограничений, являются необходимыми условиями полного использования преимуществ девальвации франка КФА 20/.

Однако проведение структурных реформ только началось, и еще слишком рано судить о том, насколько удастся с их помощью изменить производственную структуру и повысить потенциал долгосрочного роста экономики. То есть, говоря словами Луи М. Горё 21/, несмотря на полученный механический эффект от проведенной девальвации, оснований для самоуспокоения нет, поскольку без диверсификации и капиталовложений поступательный экономический рост будет невозможен. Для поддержания нынешнего оживления необходимо проведение энергичных структурных реформ.

---

19/ Например, после проведенной девальвации Франция создала специальный фонд развития в размере 400 млн. франц. франков.

20/ Девальвация и рост международных цен на сырьевые товары создали финансовые стимулы для производителей. В то же время в ряде исследований содержится вывод о том, что эластичность предложения по ценам является довольно низкой, однако существенно возрастает при уделении внимания и таким неценовым факторам, как возможность получения земли, кредитов, наличие дорог и удобрений (см., например, Kimseyinga Savadogo, Thomas Reardon and Kyosti Pietola, "Mechanization and agricultural supply response in the Sahel: A farm-level profit function analysis", *Journal of African Economies*, vol. 4, No. 3 (December 1995), pp. 336-377).

21/ "La dévaluation du franc CFA: Un premier bilan en décembre 1995", mimeo, 28 December 1995, prepared for the World Bank.

### **Преодоление факторов, сдерживающих экономический рост**

Нынешнее улучшение экономических показателей свидетельствует о том, насколько чувствительной остается экономика Африки к воздействию внешних факторов. Проведенные реформы в области политики способствуют улучшению экономических показателей в ряде стран, однако результаты воздействия на динамику ВВП нередко оказываются весьма незначительными и неутешительными <sup>22/</sup>. Несмотря на нынешний экономический подъем, на показателях экономической деятельности по-прежнему сказываются долгосрочные структурные факторы, сдерживающие процесс развития, такие, как недостаточная развитость институциональной базы, слабая инфраструктура, низкий уровень развития людских ресурсов и неравенство в распределении и возможностях получения ресурсов, например вводимых факторов производства и финансовых средств.

Африканские страны по-прежнему испытывают проблемы, связанные с высоким уровнем внешней задолженности. Несмотря на согласованные попытки международного сообщества облегчить бремя внешней задолженности, страны континента по-прежнему испытывают серьезные трудности с обслуживанием своего долга. Несмотря на улучшение экспортных показателей по региону в 1995 году, показатели задолженности остаются высокими. Так, в странах Африки к югу от Сахары, за исключением Нигерии и Южной Африки, отношение выплат в счет обслуживания долга к экспортным поступлениям возросло с 17 процентов в 1994 году до почти 20 процентов в 1995 году. Кроме того, в этом соотношении не учитывается просроченная задолженность, которая продолжала накапливаться в 1995 году. Вместе с тем рост производства привел к уменьшению величины отношения внешнего долга к валовому национальному продукту (ВНП), что подтверждается сокращением этого показателя со 136 процентов в 1994 году до 121 процента в 1995 году (см. таблицу А.37 приложения).

В марте 1996 года Организация Объединенных Наций приступила к осуществлению специальной общесистемной инициативы по Африке в целях устранения некоторых из указанных выше сдерживающих факторов. Специальная общесистемная инициатива Организации Объединенных Наций по Африке является важнейшей в истории инициативой системы Организации Объединенных Наций по мобилизации поддержки для Африки, а также ее крупнейшим скоординированным мероприятием. Основное внимание в рамках Специальной инициативы уделяется таким областям, как обеспечение базового образования, основного медико-санитарного обслуживания, водоснабжения и санитарии. Общая стоимость Специальной инициативы оценивается в 25 млрд. долл. США на десятилетний период, причем основная часть средств на ее осуществление будет получена за счет перераспределения имеющихся ресурсов на национальном и международном уровнях.

### **Латинская Америка и Карибский бассейн: возобновление усилий по проведению структурной перестройки**

В 1995 году в регионе Латинской Америки произошли как позитивные, так и негативные изменения. Темпы инфляции сократились к концу года до 25 процентов – рекордно низкого уровня за последние 22 года, что можно считать большим достижением для этого региона, учитывая тот факт, что прежние попытки обуздания инфляции были не столь успешными. В нынешнем году ожидается дальнейшее снижение инфляции. Благодаря согласованным

---

<sup>22/</sup> Одну из последних оценок см. в работе Susan Schadler and others, *IMF Conditionality: Experience Under Stand-By and Extended Arrangements*, Occasional Paper, No. 128 (Washington, D.C., IMF, September 1995).

международным и внутренним усилиям удалось сдержать охвативший Мексику финансовый кризис и не допустить его перерастания в крупный международный и региональный кризис. Тем не менее его негативными результатами явились срыв начавшегося в 1991 году процесса экономического подъема в регионе и экономические последствия, которые до сих пор ощущаются в некоторых странах региона. ВВП региона увеличился в 1995 году менее чем на 1 процент, что намного ниже темпов роста численности населения, и по прогнозам на текущий год ожидается слабое оживление; темпы роста в 1996 году не должны превысить 2,5 процента (см. таблицу II.4). Медленное оживление экономики указывает на возможность усиления социальной напряженности в регионе, учитывая недавний рост или сохраняющийся высокий уровень безработицы в ряде стран 23/. Кроме того, последние экономические события наглядно выявили слабость банковской системы в ряде стран, указав тем самым на возможность пересмотра в сторону понижения и без того скромных прогнозов экономической деятельности на текущий год.

### **К вопросу о долговечности стабилизации цен**

В 1995 году большинство стран региона продолжали успешно идти по пути сдерживания инфляции. Так, темпы инфляции снизились в 14 из 18 обследованных стран, и Аргентина теперь входит в группу стран с самыми низкими темпами инфляции в мире. Темпы инфляции несколько повысились в Боливии, Коста-Рике и Сальвадоре вследствие бюджетно-финансовой несбалансированности. Наглядным примером является Коста-Рика, где дефицит государственного бюджета достиг в 1994 году 6,5 процента ВВП, хотя к 1995 году он сократился до 4,3 процента. В то же время Мексика была единственной латиноамериканской страной, где произошел значительный скачок инфляции – с 7 процентов в 1994 году до 52 процентов в 1995 году – в результате девальвации песо и повышения налогов на добавленную стоимость. Темпы инфляции в Мексике, как предполагается, будут постепенно снижаться, хотя останутся сравнительно высокими на уровне 30 процентов в нынешнем году. Ожидается дальнейшее снижение инфляции в регионе, поскольку страны продолжают проводить политику, направленную на сокращение макроэкономических диспропорций; поэтому установленная к настоящему времени бюджетно-финансовая и валютно-кредитная дисциплина должна в значительной степени сохраниться 24/. Снижение темпов инфляции по региону в 1995 году объясняется успешным выполнением Плана введения реала в Бразилии, которая до сих пор оставалась в стороне от региональных достижений в области обуздания инфляции (см. диаграмму II.2). Годовые темпы инфляции упали с 930 процентов в 1994 году до 22 процентов в 1995 году.

---

23/ Рост безработицы отмечался в 1995 году в Аргентине, Венесуэле, Мексике, Панаме, Уругвае и Эквадоре. В Никарагуа уровень безработицы среди городского населения в 1995 году оставался таким же, как и в 1994 году, и составил около 20 процентов.

24/ Вместе с тем ожидается рост инфляции в Венесуэле в результате принятия рассматриваемых в настоящее время мер по регулированию бюджетно-финансовой сферы и валютного курса.

**Диаграмма 11.2. ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ИНДЕКСЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ  
ЦЕН, 1989-1995 ГОДЫ**

(В процентах к предыдущему году)

Источники: ООН/ДЭСИАП и Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК).

План введения реала предусматривал мероприятия в бюджетно-финансовой и валютно-кредитной областях. В 1994 году были приняты меры, ведущие к отмене индексации экономики и введению в обращение новой денежной единицы, наряду с проведением политики по восстановлению сбалансированности счетов государственного сектора 25/. Консолидированный бюджет государственного сектора был сведен по состоянию на конец 1994 года с активным сальдо, составившим, по оценкам, 1,2 процента ВВП (оперативная концепция). Однако в 1995 году такое состояние бюджета не удалось сохранить ввиду увеличения расходов на оплату труда государственных служащих и выплат в счет погашения процентов по государственному долгу. Финансовый крах некоторых крупнейших банков страны, о чем говорится ниже, явился также дополнительным фактором, оказавшим давление на сбалансированность бюджетно-финансовой сферы. По мере ослабления бюджетно-финансовой дисциплины усилия в области стабилизации во многом опирались на кредитно-денежную и валютную политику. Неуклонное снижение инфляции свидетельствует о том, что этот подход пока приносит успехи. Тем не менее в долгосрочном плане эта стратегия может оказаться неприемлемой, особенно с учетом того факта, что высокий уровень процентных ставок продолжает привлекать иностранный капитал, обостряя тем самым проблему избыточной ликвидности в экономике, и дестимулировать расширение спроса, особенно инвестиционного, лишая тем самым экономику возможности ускоренного роста. Будущее реформ, направленных на улучшение контроля за государственными расходами, одной из которых является реформа пенсионной системы, зависит от их одобрения конгрессом, а переговоры между правительством и конгрессом продвигаются довольно медленно.

#### **Рост производства в 1995 году**

Замедление роста совокупного ВВП региона явилось отражением экономического спада в Мексике и Аргентине, вызванного девальвацией мексиканского песо в декабре 1994 года и временной сменой притока капитала в регион его оттоком 26/. ВВП Мексики упал на 7 процентов, в результате чего нынешний экономический спад стал самым тяжелым в современной истории страны. В связи с сокращением объема ВВП Аргентины в 1995 году на 4,4 процента прервался период высоких темпов экономического роста этой страны: среднегодовые темпы роста ВВП Аргентины в период 1991-1994 годов составляли 7,5 процента. Уровень явной безработицы стремительно рос в обеих странах, достигнув 18 процентов в Аргентине, при этом наибольший прирост отмечался в строительстве и обрабатывающей промышленности, и 6,5 процента в Мексике - рекордно высокий показатель для этой страны. В этих показателях не учтены оценочные данные по неполной занятости, которая, как считается, стремительно растет, особенно в Мексике. Экономические показатели в этих странах могли бы быть гораздо хуже, если бы не

---

25/ О стратегии борьбы с инфляцией в Бразилии см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), глава V, подраздел "Нелегкий путь к стабилизации в Латинской Америке и Карибском бассейне: новаторские меры по борьбе с инфляцией Бразилии"; J. Sachs and A. Zini, "Brazilian inflation and the Plano Real", The World Economy, vol. 19, No. 1 (January 1996), pp. 13-37.

26/ К концу 1994 года дефицит баланса текущих операций Мексики достиг около 29 млрд. долл. США, и еще 29 млрд. долл. США составляли ожидаемые платежи в счет погашения краткосрочных государственных долговых инструментов ("Тесобонос"). (О причинах кризиса в Мексике см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), глава V, подраздел "Нелегкий путь к стабилизации в Латинской Америке и Карибском бассейне: что произошло в Мексике?").

произошло существенной активизации их усилий в области экспорта и благоприятного изменения цен на мировых рынках (см. главу III).

Финансовый кризис в Мексике позволил убедиться в неустойчивости деятельности в области стабилизации, основанной на использовании фиксированного валютного курса в качестве "номинального анкера", в тех случаях, когда темпы инфляции в стране выше, чем у ведущих торговых партнеров. В результате валютный курс начал повышаться, что в контексте либерализации торговли привело к увеличению дефицита торгового баланса, финансируемого за счет краткосрочного иностранного капитала. В ряде стран были приняты меры по исправлению положения.

Проведение в Бразилии жесткой валютно-кредитной политики, направленной на ограничение дефицита торгового баланса страны и недопущение скачкообразного повышения спроса на валюту, привело во второй половине 1995 года к резкому замедлению темпов роста производства в стране, особенно в обрабатывающей промышленности. Годовые темпы роста ВВП сократились в 1995 году до примерно 4 процентов по сравнению с 6 процентами в предыдущем году. Аналогичная политика проводилась и в Перу, однако ускорение, полученное благодаря очень высоким темпам экономического роста в 1994 году, все же позволило Перу занять в 1995 году второе место в регионе по темпам роста ВВП.

На экономике ряда других стран региона неустойчивость притока краткосрочного капитала сказалась в меньшей степени либо в силу того, что они ранее не привлекали такой капитал в больших количествах и не имели широких торговых связей ни с Мексикой, ни с Аргентиной (как, например, большинство стран Центральной Америки и Карибского бассейна), либо поскольку они были не столь уязвимы благодаря успешному проведению структурных реформ (как в случае Чили). Так, Чили добилась наивысших темпов экономического роста в регионе – 8,3 процента, чему способствовали рост инвестиций и исключительно благоприятные условия торговли (см. главу VII). Поэтому эти страны могли следовать своим собственным курсом, добиваясь при этом скромных, хотя и низких для развивающейся страны, темпов роста на уровне 2–4 процентов (в частности, в Боливии, Гондурасе, Коста-Рике, Панаме, Парагвае и Эквадоре).

Кризис банковской системы 1994 года (который рассматривается ниже) по-прежнему ощущается в Венесуэле и выражается в резком ухудшении состояния государственных финансов и сохранении несбалансированности бюджета. Давление на ее национальную валюту усилилось, и были введены меры валютного контроля. Ненефтяной сектор экономики по-прежнему находился в состоянии застоя. Темпы экономического роста в 1995 году составили 2 процента.

В ряде островных стран Карибского бассейна происходило замедление экономического роста под воздействием сочетания неблагоприятных погодных условий, отразившихся на туризме и сельском хозяйстве (Антигуа и Барбуда, Доминика), энергодефицита, который ограничивал выпуск продукции обрабатывающей промышленности, и проведения политики строгой экономии в бюджетно-финансовой и кредитно-денежной областях в целях борьбы с инфляцией (Тринидад и Тобаго, Ямайка). В то же время экономический рост активизировался в Доминиканской Республике и возобновился в Гаити и на Кубе.

#### **Перспективы на 1996 год**

В 1996 году темпы экономического роста в регионе должны возрасти по мере медленного выхода Мексики, Аргентины и Уругвая из полосы экономического спада. Однако экономический рост в этих странах, как ожидается, составит в 1996 году не более 2 процентов. Кроме того, в ряде крупнейших стран региона, в том числе в Бразилии, Колумбии, Перу и Чили, в 1996 году

ожидается снижение темпов роста, а в других странах Центральной и Южной Америки темпы роста экономики останутся в среднем на уровне 1995 года. В странах Карибского бассейна в 1996 году ожидается сохранение вялых темпов экономического роста.

Очень сильное ограничительное воздействие на экономический рост в Аргентине оказывает низкий уровень спроса. Спрос домашних хозяйств снизился в результате роста безработицы, снижения реальной заработной платы и общей неопределенности. Капиталовложения не станут средством заметного стимулирования циклического подъема экономики до тех пор, пока показатель загрузки производственных мощностей не достигнет уровня, существовавшего до начала экономического спада, что, по всей вероятности, произойдет не раньше конца года. Банковская система страны испытывает серьезные трудности (см. вставку II.2), и, хотя объем вкладов достиг предкризисного уровня, финансовые учреждения неохотно идут на предоставление кредитов. Кроме того, правительство продолжает курс на поддержание бюджетно-финансовой дисциплины, так что рассчитывать на существенное бюджетно-финансовое стимулирование экономического роста не приходится. Однако в последнее время в целях придания экономике определенного стимула правительство снизило налоги на недвижимое имущество и на продажу новых домов и отдельных наименований потребительских товаров. С точки зрения действия внешних факторов перспективы экономического роста также представляются неопределенными. Хотя цены на зерно будут оставаться твердыми в течение года (см. главу III), объем экспорта в Бразилию, являющуюся основным экспортным рынком для Аргентины, может оказаться не столь значительным, как в прошлом году, ввиду более низких темпов роста экономики Бразилии и вызванного этим снижения спроса на импортную продукцию. В то же время в Мексике отмечаются определенные признаки оживления, однако уровень дохода остается низким ввиду снижения реальной заработной платы и роста безработицы. Кроме того, слабость банковской системы Мексики сохраняется, несмотря на предпринимаемые правительством усилия по укреплению этого сектора, о чем говорится ниже. При этом ввиду сохраняющегося высокого уровня процентных ставок и застоя в экономике, ряды неплатежеспособных мексиканских предприятий могут пополниться новыми членами, что ставит под сомнение возможность ускорения экономического подъема.

В других крупных странах региона ожидается замедление темпов экономического роста. В Бразилии, несмотря на некоторое ослабление кредитно-денежной политики к концу 1995 года, условия получения кредитов остаются жесткими и реальные процентные ставки по-прежнему высоки, что дестимулирует потребление и инвестирование. Дальнейшая либерализация кредитно-денежной политики зависит от прогресса в деле ликвидации дефицита бюджета.

Замедление темпов экономического роста ожидается также в Перу, что объясняется принятием мер строгой экономии в бюджетно-финансовой и кредитно-денежной областях в связи с необходимостью урегулирования растущей несбалансированности внешних расчетов <sup>27/</sup>. Кроме того, правительство не сможет обеспечить значительное стимулирование экономики ввиду сокращения бюджетных поступлений, вызванного снижением экономической активности и сокращением доходов от приватизации.

Ухудшение экономических показателей в этом году ожидается также в Колумбии ввиду негативного воздействия политического кризиса на доверие деловых кругов. Рост экономики в прошлом году во многом объяснялся увеличением капиталовложений (особенно в нефтяном секторе) и проведением бюджетно-финансовой политики, направленной на стимулирование роста, которая в течение нынешнего года постепенно сойдет на нет. В 1996 и 1997 годах будет

---

<sup>27/</sup> К концу 1995 года дефицит баланса текущих операций оценивался в 7,5 процента ВВП.



происходить постепенное замедление экономического роста в Чили в результате менее благоприятной динамики цен на основные статьи ее экспорта и некоторое ужесточение ее кредитно-денежной политики. Тем не менее темпы роста в Чили в 1996 году все же останутся высокими, на уровне 6 процентов.

Отказавшись от прежней политики государственного вмешательства в экономику, Венесуэла проводит в настоящее время новую программу структурной перестройки, направленную на стабилизацию экономики. Программа предусматривает отмену всех существующих мер валютного контроля, либерализацию процентных ставок, пятикратное повышение цен на бензин и увеличение налога с оборота оптовой торговли. Правительство планирует сократить дефицит бюджета с 7 до 2 процентов ВВП в этом году и полностью устранить его в следующем. Несмотря на решительную поддержку программы в институциональных кругах, неизбежная девальвация валюты (после девальвации на 41 процент в декабре 1995 года), по всей вероятности, вызовет резкий скачок инфляции, а это приведет к усилению социальных волнений. В целях ограничения социальных издержек структурной перестройки было объявлено об увеличении расходов на социальные нужды на величину, эквивалентную 3 процентам ВВП. Поддержка программы осуществляется за счет пакета мер финансирования со стороны многосторонних учреждений, включая предоставление резервного кредита МВФ на сумму 1,4 млрд. долл. США. В 1996 году ожидается сокращение объема производства в нефтегазовом секторе на 4 процента. Такие неутешительные показатели будут отчасти компенсированы ростом производства в нефтяном секторе, который, как ожидается, составит 6 процентов и будет тем самым способствовать снижению темпов общеэкономического спада до примерно 1,5 процента.

## **Вставка II.2. ПРОБЛЕМА С БАНКАМИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ**

В последнее время банковские системы ряда стран Латинской Америки сталкиваются с серьезными трудностями, которые препятствуют возобновлению более динамичного экономического роста. Наиболее наглядными примерами являются Аргентина и Мексика, однако кризисы банковских систем происходили и в других странах региона, включая Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Парагвай и Эквадор. В некоторых странах расширению кредитования, необходимому для развития экономики, препятствуют банки, которые неожиданно стали с меньшей готовностью предоставлять займы; при этом государственные финансы – и без того скудные – расходуются на проведение дорогостоящих операций по спасению банков путем их субсидирования.

### **Подверженность потрясениям**

Происшедшие в 1995 году внешние финансовые потрясения, затронувшие Аргентину и Мексику, могли вывести из равновесия даже наиболее стабильные и консервативные банковские системы, а банки этих стран, как и многих других стран Латинской Америки, были достаточно уязвимыми учреждениями. Суть проблемы заключалась в том, как банки выполняли свою основополагающую функцию финансового посредничества.

Банки принимают вклады – как кратковременные вклады до востребования, так и среднесрочные вклады на срок – и получают ссуды у других финансовых учреждений и коммерческих структур, а затем предоставляют эти средства в виде кредитов по более высоким ставкам, чем те которые они сами выплачивают. Среди средств, принятых латиноамериканскими банками, необычно большой процент составляли краткосрочные, ликвидные депозиты, что отчасти отражает не совсем полное доверие вкладчиков. Вместе с тем предлагаемые банками кредиты, как правило, имеют более продолжительный срок погашения и обычно гарантируются обеспечением, которое нельзя сразу обратить в наличность. В подобной ситуации осмотрительность диктует необходимость крайне консервативного управления банками и пристального государственного контроля над банковским сектором. Если вкладчики начинают массово изымать вклады из банка или всех банков, это может чрезвычайно быстро привести к серьезному истощению банковских ресурсов.

В этих условиях имели место просчеты со стороны как руководства, так и нормативных органов. Было высказано мнение о том, что нормативная база, регулирующая деятельность латиноамериканских банков, еще окончательно не сформировалась и нормы учета не отвечают требованиям a/. Так, например, там, где применялись неправильные методы учета, не обеспечивалось надлежащее отношение капитала к активам.

---

a/ См. L. Rojas-Suarez and S.R. Weisbrod, Banking crisis in Latin America: experiences and issues, Working Paper Series, No. 321, (Washington, D.C., Inter-American Development Bank (IDB), February 1996).

В кредитной практике банков некоторых стран наблюдалось неудовлетворительное управление рисками, особенно в увязке с экономическими циклами. В периоды экономического роста объем вкладов банков, как правило, возрастает и банки, естественно, выдают эти средства в виде кредитов. Некоторые из этих кредитов предоставляются на основе неправильной оценки риска и оптимистичных ожиданий в отношении перспектив экономического роста. Когда фаза роста завершается, заемщики сталкиваются с проблемой сокращения поступлений и нехватки ликвидных средств, и банки сталкиваются с увеличением объема безнадежной задолженности.

В то же время, если вкладчики предполагают, что положение банков ухудшилось, они могут вызвать кризисную нехватку ликвидности путем изъятия своих средств b/. Кризис ликвидности возможен и в ситуациях, когда речь не идет о надежности банков, по крайней мере на первых порах, например, когда опасения по поводу снижения обменного курса становятся причиной массового изъятия банковских вкладов для перевода в иностранную валюту.

Примером подобной ситуации является Аргентина. В период инфляции, предшествовавший введению плана конвертируемости валюты (1991 год), спрос на банковские депозиты в местной валюте был достаточно скромным и экономика страны характеризовалась низким уровнем монетаризации. Затем, после введения нового валютного режима, преобладание высоких реальных процентных ставок и гарантированный обменный курс привлекли кратковременные внешние капиталовложения, и сумма вкладов возросла, при этом одна часть средств находилась на долларовых счетах, а другая была переведена в песо c/. Когда в декабре 1994 года разразился кризис в Мексике, аргентинские вкладчики запаниковали, и за первые три месяца 1995 года банки Аргентины потеряли около 18 процентов своих вкладов. Для сохранения ресурсов в системе были резко увеличены процентные ставки, однако это подорвало способность заемщиков выполнять свои долговые обязательства, и банки столкнулись с проблемой появления большого числа безнадежных долгов.

Аналогичные события происходили и в Мексике. Увеличение притока капитала в начале 90-х годов сопровождалось резким расширением предложения внутреннего ссудного капитала частному сектору d/. Мелкие и менее устойчивые банки превратились в агрессивных кредиторов. Уверенность в перспективах развития экономики привела к тому, что эти банки начали предоставлять кредиты гораздо

---

b/ См. Inter-American Development Bank, Economic and Social Progress in Latin America. 1995 Report. Overcoming Volatility (Washington D.C., IDB, October 1995), p. 236.

c/ См. G. Rosenwurcel and R. Fernandez, "Argentina" in Strengthening the Financial Sector in the Adjustment Process, R. Frenkel, ed. (Washington, D.C., IDB, 1994), pp. 39-84.

d/ Объем кредитов, предоставленных частному сектору банковской системой, резко увеличился с примерно 17 процентов от ВВП в 1990 году до 40 процентов в 1994 году (Banco de Mexico, "Indicadores económicos", June 1995).

более интенсивно, чем более крупные банки, которые фактически заняли консервативную позицию в своей кредитной политике e/. "Аппетит" заемщиков также усиливали снижающиеся процентные ставки и оптимистическая оценка перспектив развития экономики как коммерческими предприятиями, так и домашними хозяйствами. Отсутствие строгого контроля усугубило проблему, поскольку это позволило банкам с более высокой долей рискованных инвестиций расширять свою деятельность. Когда разразился кризис в Мексике, вкладчики начали обращаться к услугам более надежных учреждений и отказываться от вкладов в песо, процентные ставки резко возросли и обремененный чрезмерной задолженностью частый сектор начал в массовом порядке просрочивать платежи по своим кредитам f/.

Изменения в макроэкономических условиях стали причиной недавних банкротств банков в Бразилии. Банки Бразилии привыкли работать в условиях инфляции, в которых по вкладам до востребования не выплачивалось никаких процентов и банки могли получать легкую прибыль, используя размещенные в них средства для закупки полностью индексированных государственных ценных бумаг. После дерегулирования системы в 1988 году и снятия ограничений на создание финансовых учреждений число банков увеличилось со 106 в 1988 году до 207 в 1992 году g/. Благодаря Плану реала уровень инфляции резко снизился, однако банки потеряли свое прибыльное дело, а у учреждений, не обладавших достаточной гибкостью, возникли проблемы с приспособлением к новым условиям, то есть с перестройкой на работу в качестве обычных банков.

Вместе с тем это лишь частично объясняет проблему Бразилии. Правительство ужесточило валютно-кредитную политику для ограничения потребления ввиду стремительного ухудшения внешнеторгового баланса, что привело к повышению процентных ставок. После этого многие заемщики оказались неплатежеспособными, а это еще больше ухудшило положение банков.

---

e/ Частично пополнение их активов осуществлялось за счет кредитов Центрального банка, особенно в 1994 году, когда возникли трудности с привлечением дополнительных вкладов. (См. L. Rojas-Suarez and Steven R. Weisbrod, Financial Fragilities in Latin America: the 1980s and 1990s, Occasional Paper No. 132, (Washington, D.C., IMF, October 1995).)

f/ В сентябре 1994 года безнадежная задолженность уже составляла 9 процентов от всей суммы банковских кредитов, а через год она достигла 17 процентов (см. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), "Preliminary overview of the Latin American and Caribbean economy 1995", Notas sobre la economía y el desarrollo, No. 585/586 (December 1995).

g/ D.D. Carneiro and others, "Brazil", in Strengthening the Financial Sector in the Adjustment Process, R. Frenkel, ed. (Washington, D.C., IDB, 1994), pp. 85-146.

В то же время ряд государственных банков скупили значительное количество большей частью не подлежащих погашению государственных и муниципальных облигаций, тем самым выступив в качестве фактических эмитентов. В ходе этого процесса объем рискованных активов банков превысил пределы концентрации рисков. Хотя Центральный банк ранее закрыл часть более мелких из этих учреждений, в последнее время на него оказывается значительное давление с требованием вывести их из экономических трудностей. Даже крупнейший банк Латинской Америки "Банку ду Бразил" понес огромные убытки и нуждался в посторонней помощи, что стало следствием непогашения кредитов, предоставленных сельскохозяйственному сектору и некоторым государственным предприятиям.

Банкротства венесуэльских банков в 1994 году объясняются слабостью надзора и неадекватностью нормативной базы. Второй крупнейший по объему вкладов банк страны в 1994 году обанкротился по причине весьма слабой капитальной позиции и все более острой нехватки ликвидности. Для него было обычной практикой предоставлять кредиты собственным пайщикам под сомнительные проекты по льготным процентным ставкам. Кризис быстро распространился на другие учреждения, поскольку на их положении начало сказываться изъятие вкладов.

#### **Стимулирование развития банковского сектора**

Валютно-кредитным органам ничего не оставалось, кроме как принять меры по предотвращению краха банковской системы в своих странах. Суть широко применявшейся стратегии заключалась во "влипании" финансовых средств для укрепления доверия и стимулирования слияния банков в целях повышения их жизнеспособности. Многие банки были ликвидированы или реорганизованы путем слияний и поглощений, в том числе путем расширения участия иностранных банков в качестве частичных владельцев.

В случае Аргентины правила, регулирующие режим фиксированного обменного курса, означали, что Центральный банк располагал ограниченными возможностями выступать в качестве последнего кредитора для банков. Вместе с тем Аргентина произвела переучет векселей банков в 1995 году и учредила целевой фонд для поддержки неблагополучных банков, финансируемый за счет ресурсов многосторонних финансовых учреждений. Тем не менее многие банки, особенно мелкие банки с более высокой долей рискованных инвестиций, были закрыты. Вследствие этого число банков, действующих в экономической системе страны, сократилось с 200 в конце 1994 года до около 160 к декабрю 1995 года, причем ожидается дальнейшая их консолидация. Банковские вклады были восстановлены до предкризисного уровня, однако по состоянию на апрель 1996 года это не сопровождалось одновременным увеличением объема банковских кредитов.

В Мексике была введена программа временной капитализации (Programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE) для предоставления кредитов банкам с недостаточной капитальной базой в целях увеличения отношения капитала к предоставленным ими кредитам. Было также начато осуществление программы пересмотра условий погашения просроченных ссуд (Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), направленной на стимулирование банков к наращиванию капитала и избавлению от сомнительной задолженности. Кроме того, была разработана программа снижения процентных ставок по кредитам, полученным потребителями и мелкими предпринимателями (Acuerdo de Apoyo Inmediato a

Deudores (ADE). Затраты на все эти программы, согласно подсчетам, составляют около 5 процентов от ВВП Мексики. Финансирование будет осуществляться за счет эмиссии государственных облигаций на внутреннем рынке. Общий объем затрат может превысить полученные в начале десятилетия поступления в государственный бюджет от приватизации банков.

В Бразилии было начато осуществление программы поддержки слияния и поглощения на основе финансовых стимулов и кредитных субсидий (Programa de Extimulo a Restruturação do Sistema Financeiro Nacional (PROER), был введен более высокий коэффициент капитального покрытия банков и был внедрен механизм страхования депозитов. Венесуэльская программа спасения банковского сектора пока оказалась наиболее дорогостоящей. Во избежание общего изъятия вкладов из банковской системы Центральный банк через Фонд страхования депозитов (Fondo de Garantía de Depósitos (FOGADE) <sup>h/</sup> выделил на спасение банковской системы значительные суммы в виде финансовой помощи - хотя и без надлежащего контроля. Однако после этого ФОГАДЕ начал испытывать нехватку ресурсов (неудачная операция по спасению банковской системы обошлась в сумму, составившую ориентировочно 11 процентов ВВП), и никакого прогресса в области восстановления капитальной базы банков достигнуто не было. В конце концов правительство было вынуждено взять банки под свой контроль.

---

<sup>h/</sup> На начальных этапах кризиса государственная гарантия на вклады, предоставляемая ФОГАДЕ, была увеличена в четыре раза по сравнению с ее первоначальным размером (с около 9000 долл. США до 36 000 долл. США) для укрепления доверия к банковской системе путем защиты более крупных вкладов.

### **Западная Азия: затяжной спад в государственном секторе**

В 1995 году темпы экономического роста в Западной Азии повысились и составили 3,1 процента, хотя в 1994 году он был близок к нулю (таблица II.4). Темпы роста экономики стран-импортеров нефти составили 6,4 процента, тогда как для стран-экспортеров нефти этот показатель равнялся 2,6 процента. Экономическому подъему в большинстве стран-экспортеров нефти способствовало повышение цен на нефть и рост экспортных поступлений. Вместе с тем усилия по реализации экономических реформ и сокращению бюджетных дефицитов в сочетании с попытками снизить остроту финансово-бюджетных диспропорций способствовали сдерживанию роста в большинстве этих стран. Таким образом, в течение третьего года подряд ускоренные темпы роста численности населения в странах-экспортерах нефти превысили темпы роста производства. В странах-импортерах нефти экономическому подъему способствовало значительное увеличение объемов частных инвестиций и потребления. Прогресс в направлении установления мира на Ближнем Востоке стимулировал приток новых инвестиций, а также рост в сферах туризма и строительства, особенно в Израиле, Иордании и Ливане.

В 1996 году определяющую роль в экономике стран региона по-прежнему будут играть события, относящиеся к состоянию рынка нефти и мирному процессу. Как ожидается, на фоне того, что позитивное воздействие недавнего роста цен на нефть и объема частных инвестиций во все большей мере будет ощущаться на уровне экономики стран региона, темпы роста экономической активности составят около 3 процентов. Однако этот прогноз станет реальностью лишь в случае сохранения объемов производства нефти и цен на нефть, характерных для 1995 года, продолжения экономических реформ и прогресса в развитии мирного процесса.

Ожидается, что в краткосрочной перспективе финансово-бюджетные реформы в странах-экспортерах нефти, которые главным образом связаны с сокращением государственных расходов, окажут сдерживающее влияние на экономический рост, темпы которого в 1996 году останутся на уровне 2 процентов. Предполагается, что этот фактор в сочетании с общим повышением открытости экономики для частных инвестиций будет способствовать расширению вклада экономической активности частного сектора в рост производства.

Темпы экономического роста в Саудовской Аравии в 1995 году повысились, что привело к росту ВВП на 1,7 процента, хотя за предшествующий год он сократился более чем на 2 процента. Меры по финансово-бюджетной консолидации, которые проводятся с 1994 года, будут и впредь способствовать сдерживанию экономического роста, который, как ожидается, останется в 1996 году на уровне 1995 года. В Исламской Республике Иран темпы роста экономической активности в 1995 году составили 3 процента. Они восстановились, несмотря на значительное сокращение государственных расходов. Экономические реформы, реализация которых была начата шесть лет тому назад, по-прежнему оказывают позитивное воздействие на состояние платежного баланса страны, что в течение третьего года подряд приводит к ощутимому увеличению активного сальдо по текущим счетам. В течение предстоящих нескольких лет первоочередное значение по-прежнему будут иметь меры по контролю за импортом в связи с тем, что правительство по-прежнему стремится обеспечить положительное сальдо по текущим счетам, что необходимо для финансирования его обязательств по обслуживанию задолженности. В Объединенных Арабских Эмиратах рост производства в 1995 году составил лишь 1,3 процента; причиной этого послужили последствия сокращения добычи нефти и снижения поступлений от ее продажи, которые наблюдались в течение последних нескольких лет, тогда как для отраслей экономики, не связанных с нефтедобычей, был характерен ускоренный рост, хотя масштабы их деятельности по-прежнему являются ограниченными. Экономический рост в Кувейте в 1995 году замедлился и составил 3 процента. Ожидается, что в 1996 году его темпы еще более замедлятся в результате дальнейшего сокращения государственных расходов, необходимого для снижения крупного бюджетного дефицита, который возник в результате расходов, понесенных в ходе конфликта в Персидском заливе. Правительство планирует сократить масштабы субсидирования нефтепродуктов, а также услуг в таких сферах, как водо- и электроснабжение, увеличить таможенные сборы и ввести тарифы на телефонную связь внутри страны, которая ранее являлась бесплатной.

На фоне инфляции, темпы которой составили более 100 процентов, показатели роста ВВП в Йемене в 1995 году едва достигли положительных значений благодаря расширению деятельности, связанной с нефтедобычей. Ожидается, что в течение предстоящих нескольких лет состояние экономики будет улучшаться в результате финансовой помощи, направленной на поддержку структурных реформ и экономической стабилизации. Предполагается, что темпы роста экономики в Сирийской Арабской Республике, на которых сказывается стимулирующее воздействие экономических реформ и увеличения добычи нефти, по-прежнему будут оставаться на высоком уровне, и ВВП в 1996 году увеличится примерно на 5 процентов.

Ожидается, что в странах-импортерах нефти экономическая активность, которой способствуют частные инвестиции и перспективы установления мира, будет по-прежнему развиваться динамично, и рост ВВП в 1996 году составит 4 процента. Помимо частных инвестиций, которые начали увеличиваться благодаря снижению политической неопределенности, для этих стран также характерен ощутимый рост иностранных инвестиций, который, в свою очередь, помогает обеспечивать финансирование проектов в области восстановления, производства и развития инфраструктуры. Ожидается, что дальнейшее развитие мирного процесса позволит устранить основные препятствия на пути экономического роста и процветания этого региона прежде всего за счет создания возможностей для сокращения крупных расходов на оборону, а также

уменьшения рисков и неопределенности, которые традиционно сдерживали инвестиции и препятствовали региональной экономической интеграции в области торговли, энергетики и туризма.

Темы роста экономики Израиля в 1995 году составили около 7 процентов, а безработица упала до низкого уровня в 6 процентов. Рост частного сектора по-прежнему являлся основной движущей силой, позволившей добиться этих впечатляющих результатов. Высокие темпы роста внутреннего спроса повлекли за собой значительное увеличение внешнеторгового дефицита, а дефицит по текущим статьям платежного баланса увеличился более чем до 4 млрд. долл. США, что было эквивалентно 5 процентам ВВП. Ожидается, что политика, проводимая в целях устранения этого дефицита, приведет к временному замедлению темпов экономического роста, который в 1996 году составит 4 процента. Рост экономической активности в Иордании составил 6,3 процента, и ожидается, что в 1996 году произойдет дальнейшее увеличение его темпов благодаря рациональной финансово-бюджетной и денежно-кредитной политике. Иордания также начала пользоваться выгодами, связанными с заключением мирного договора с Израилем, который способствовал увеличению туризма и ощутимому росту связанного с туризмом строительства и частных инвестиций. Кроме того, списание задолженности и пересмотр условий ее погашения способствовали облегчению бремени этой страны в плане обслуживания задолженности. В течение третьего года подряд продолжался интенсивный экономический подъем в Ливане, основной движущей силой которого является восстановление и реконструкция инфраструктуры страны; темпы роста ВВП в 1995 году составили 7 процентов. Подобно Израилю и Иордании, Ливан вновь вызывает повышенный интерес иностранных инвесторов, благодаря чему приток прямых инвестиций в 1995 году составил 35 млн. долл. США. Ожидается, что в 1996 году в процессе роста наступит пауза в результате недавнего конфликта в южной части страны, однако в течение предстоящих нескольких лет этот процесс возобновится по мере развертывания многочисленных проектов реконструкции.

В целом на уровне экономической активности в регионе продолжают сказываться последствия конфликта в Персидском заливе, причем в особенной степени это характерно для Иордании, Ирака, Йемена и Кувейта. Введенные в августе 1990 года санкции Организации Объединенных Наций в отношении Ирака по-прежнему сдерживают экономическое и социальное развитие страны и тормозят торговлю и межрегиональное движение инвестиций.

Многие страны региона также сталкиваются с проблемой, связанной с высоким уровнем безработицы, причем особенно остро эта проблема стоит в Йемене, на Западном берегу и в секторе Газа, где уровень безработицы достигает 30 процентов численности рабочей силы. Негативные последствия безработицы также начинают сказываться на гражданах стран - членов Совета сотрудничества стран Залива (ССЗ) 28/. Это - весьма необычное явление, поскольку эти страны традиционно являлись центром притяжения трудящихся-эмигрантов, которые были необходимы для восполнения дефицита собственной рабочей силы в этих странах. Предполагается, что на трудящихся-эмигрантов приходится в среднем 60 процентов общего числа работающих в этих странах 29/. Проводимая правительствами политика направлена на замещение

---

28/ В состав Совета входят: Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман и Саудовская Аравия.

29/ Эта доля составляет 90 процентов в Объединенных Арабских Эмиратах, 83 процента в Катаре, 82 процента в Кувейте, 59 процентов в Саудовской Аравии и около 60 процентов в Бахрейне и Омане (см. Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA), Survey of Economic and Social Developments in the ESCWA Region, 1994 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No. E.95.II.L.4)).



экспатриантов гражданами этих стран, однако на практике при осуществлении этой политики возникают трудности.

Ряд стран-экспортеров нефти, включая Исламскую Республику Иран, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман и Саудовскую Аравию, приступили к реализации программ реформ, включающих меры по сокращению бюджетных дефицитов, перестройке государственного сектора и стимулированию активности частного сектора. В результате этого в некоторых из этих стран было незначительно сокращено государственное субсидирование коммунальных предприятий и сферы здравоохранения, а также установлены или увеличены сборы за ряд государственных услуг. Однако с учетом сохраняющихся крупных размеров бюджетных дефицитов 30/ по-прежнему налицо очевидная необходимость проведения стабильной политики, направленной на дальнейшую рационализацию расходов, реформирование государственных предприятий, сокращение субсидий и увеличение поступлений, не связанных с продажей нефти.

Несмотря на некоторые усилия, направленные на ослабление доминирующей роли нефти в экономике, производственные структуры большинства стран региона по-прежнему являются во многом недиверсифицированными. Особенно ярко эта ситуация проявляется в случае со странами-экспортерами нефти, где на нефть приходится более 80 процентов поступлений в государственный бюджет и почти 50 процентов ВВП. По причине этой высокой зависимости от нефти их экономика по-прежнему является весьма уязвимой к колебаниям цен на нефть, что сказывается не только на странах-экспортерах нефти, но и на странах-импортерах нефти с точки зрения возможностей для занятости трудящихся-экспатриантов, переводов рабочих, а также торговли товарами и услугами.

#### **Южная и Восточная Азия: интенсивный и более устойчивый рост**

Ожидается, что темпы роста экономики в странах Южной и Восточной Азии в 1996 году несколько снизятся и составят 6,75 процента по сравнению с 7 процентами в 1995 году. Связанное с этим обращение вспять тенденции к ускоренному росту, наблюдавшейся начиная с 1992 года, объясняется главным образом снижением темпов роста экономики в большинстве стран, для которых традиционно были характерны его высокие показатели, - Республике Корея, Сингапуре, Индонезии, Малайзии и Таиланде. Что касается экономики других стран региона, то ожидается, что в случае с Гонконгом и китайской провинцией Тайвань в 1996 году сохранятся достигнутые в 1995 году темпы роста, составляющие 5-6 процентов. Как ожидается, позитивная тенденция в области роста экономики, наблюдавшаяся в течение последних нескольких лет на Филиппинах, Вьетнаме и Индии, сохранится. В этих странах, равно как и в странах с высокими темпами роста экономики, преследуется политическая цель, связанная со сдерживанием инфляции при одновременном сохранении или повышении темпов экономического роста. Рост экономики Пакистана, Бангладеш и Шри-Ланки в 1996 году, по всей вероятности, будет сдерживаться политической нестабильностью, которая усилилась по сравнению с прошлым годом.

Ожидаемое снижение темпов экономического роста в странах, которым присущи его высокие темпы, является результатом проведенных в прошлом году мер по ужесточению денежно-кредитной политики. Темпы роста ВВП сократятся с 8-10 процентов в 1995 году до 7-8,5 процента в 1996 году. После нескольких лет устойчиво высоких темпов роста спрос начал наталкиваться на ограничения производственного и инфраструктурного потенциалов, что повлекло за собой нарастающую тенденцию к повышению цен. Изменение политической линии в 1995 году было

---

30/ В 1994 году совокупный объем бюджетных дефицитов шести стран - членов ССЗ составил более 22 млрд. долл. США, или около 11 процентов их совокупного ВВП.

направлено на замедление экономического роста до более приемлемого уровня, что позволило бы добиться сокращения уровня инфляции и дефицита текущих статей платежного баланса.

В результате проведения более жесткой денежно-кредитной политики в Малайзии и Таиланде началось замедление роста инвестиций, который входит в число важных стимулов экономического роста. Инвестиционный бум в Республике Корея, наблюдавшийся в течение двух последних лет, начинает сходиться на нет. Вместе с тем бремя, связанное с ограничением кредитования в Республике Корея, легло в основном на малые и средние предприятия, которые имеют менее широкий доступ к кредитам и несут более высокие издержки, связанные с финансированием, нежели конгломераты. Рост инвестиций в Сингапуре, как ожидается, также будет не столь интенсивным, поскольку высокий обменный курс и рост издержек производства в промышленности приводят к тому, что инвестиции в трудоемкие внутренние отрасли становятся менее привлекательными по сравнению с инвестициями в аналогичные отрасли в соседних странах, входящих в Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Исключением в данной связи является Индонезия, где финансово-бюджетная политика не привела к сокращению внутренних инвестиций, а росту совокупного объема капиталовложений способствовало бурное расширение прямых иностранных инвестиций. Кроме того, во многих из этих стран повышение процентных ставок и меры по ограничению роста потребительского кредита привели к сдерживанию роста личного потребления.

В 1995 году рост экспорта, которому способствовало повышение курса иены, был особенно заметным в странах с высокими темпами роста экономики (за исключением Сингапура). Ожидается, что в 1996 году темпы роста экспорта будут значительно более низкими по причине изменения соотношений обменных курсов в связи с обесценением иены. Эта тенденция, по всей вероятности, найдет особенно яркое проявление в Республике Корея, поскольку ожидается, что курс ее валюты повысится по отношению к курсу доллара. В 1995 году произошло замедление роста стоимости экспорта Сингапура, которая в 1994 году увеличивалась исключительно быстрыми темпами; это произошло по причине снижения цен на радиоэлектронные товары, которые являются основной статьей экспорта Сингапура. Ожидается, что эта тенденция в динамике роста экспорта стран с высокими темпами роста экономики сохранится и в 1996 году, по мере того как ослабление спроса в странах с развитой рыночной экономикой будет приводить к дальнейшему сокращению спроса на экспортные товары в целом. Предполагается, что в результате жесткой денежно-кредитной политики темпы инфляции в большинстве стран с высокими темпами роста экономики в 1996 году снизятся примерно до 5 процентов или менее. Ожидается, что в текущем году денежно-кредитная политика будет по-прежнему носить ограничительный характер, однако недавнее усиление притока краткосрочного капитала в некоторые страны, а именно в Таиланд и Индонезию, привело к увеличению запасов ликвидных средств и может повлечь за собой подрыв эффективности денежно-кредитной политики. В связи с этим указанные страны применяют "стерилизующие" меры и создают временные механизмы контроля, включая, например, увеличение резервного обеспечения по инвалютным депозитам, в целях сдерживания этого притока, поскольку они не хотят допустить значительного повышения курса своих валют. Тем не менее в том случае, если нынешние темпы этого притока сохранятся, это может привести к снижению результативности этих мер, что, в свою очередь, вынудит лиц, ответственных за разработку политики, смириться с повышением курсов валют.

Для стран с высокими темпами роста экономики (за исключением Сингапура) характерно быстрое увеличение дефицита по текущим статьям платежного баланса. Особенно крупных размеров этот дефицит достиг в Малайзии и Таиланде (где его доля в ВВП составила в 1995 году соответственно 9 процентов и 7,5 процента), однако благодаря притоку капитала удавалось обеспечивать его адекватное финансирование. Вместе с тем в связи с быстрым ростом краткосрочной задолженности структура притока капитала в Таиланд приобрела потенциально более

неустойчивый характер. Ожидается, что на фоне замедления экономического роста проблему нехватки ресурсов в 1996 году удастся решить лишь частично. Благодаря недавнему существенному замедлению роста промышленности и объемов продаж автомобилей, которые являются важными источниками спроса на импортные товары производственного назначения и запасные части, обнадеживающего прогресса в этом отношении удалось добиться в Малайзии. Предполагается, что, несмотря на значительное замедление роста инвестиций, процесс перестройки в Таиланде будет протекать не столь быстрыми темпами. Дефицит по текущим статьям платежного баланса Индонезии (3,5 процента ВВП), как ожидается, будет увеличиваться по причине сохранения высоких темпов роста импорта, который, в свою очередь, объясняется продолжающимся интенсивным ростом инвестиций в сочетании с принятыми в недавнее время мерами по либерализации торговли. Полагают, что по мере замедления роста внутреннего спроса произойдет сокращение пассивного внешнеторгового баланса в Республике Корея, который значительно увеличился в 1995 году. С учетом высокой степени зависимости этой страны от импорта капитальных товаров из Японии важную роль в данной связи сыграет и улучшение условий торговли Республики Корея в результате повышения курса национальной валюты по отношению к иене.

Ожидается, что темпы роста экономики Гонконга и китайской провинции Тайвань, для которых в период с начала 90-х годов были характерны относительно умеренные показатели в 5-6 процентов, сохранятся в 1996 году. Происходящий в настоящее время переход этих стран от промышленной к сервисной экономике и политическая неопределенность, связанная с возвращением суверенитета над Гонконгом Китаю в 1997 году, входят в число основных факторов, сдерживающих темпы роста на этих уровнях. Ожидается, что в Гонконге снижение цен на недвижимость и политическая неопределенность по-прежнему будут определять низкий уровень показателей уверенности потребителей и деловых кругов в состоянии экономики страны. В некоторой степени это негативное явление будет компенсироваться сохранением высокой интенсивности капиталовложений в инфраструктуру. Что касается Тайваня, провинции Китая, то ослабление напряженности в отношениях с Китаем после недавних президентских выборов, как ожидается, приведет во второй половине текущего года к росту личного потребления и индекса уверенности деловых кругов, компенсировав снижение их уровня, имевшее место в первом квартале. Кроме того, в текущем году произойдет замедление темпов роста экспорта из обеих этих стран по причине сохранения тенденции к замедлению роста экономики в Китае, а также, как и в случае с большинством стран региона, по причине снижения курса иены и ослабления спроса со стороны стран с развитой рыночной экономикой.

Несмотря на замедление темпов экономического роста в странах с высокими темпами роста экономики, ожидается, что на Филиппинах произойдет его ускорение: кроме того, Вьетнаму удастся сохранить достигнутые высокие темпы роста, а в Индии нынешние темпы экономического роста также сохранятся. Экономика этих стран испытывает позитивное воздействие укрепления макроэкономической стабильности и результатов экономических реформ, развернутых в конце 80-х – начале 90-х годов. Ожидается, что экономические реформы будут продолжены, хотя их темпы и приоритетность будут определенным образом скорректированы по сравнению с предшествующими годами. Главная макроэкономическая проблема будет состоять в сдерживании инфляции при одновременном сохранении или укреплении экономического роста.

Темпы роста экономики Филиппин в 1996 году будут по-прежнему повышаться и достигнут 6 процентов. Основными стимулами роста будут, как и в прошлом, оставаться значительное увеличение экспорта и инвестиций. Важными факторами, определяющими динамизм роста экспорта и притока прямых инвестиций, являются конкурентоспособный валютный курс и меры по дальнейшей либерализации торговли и прямых иностранных инвестиций. Ожидается, что рост промышленности, которому способствовал успех проводимой правительством политики в области

улучшения положения с энергоснабжением, по-прежнему будет интенсивным. Росту производства будет также способствовать восстановление сельского хозяйства после стихийных бедствий, которые имели место в прошлом году.

Во второй половине 1995 года произошло замедление роста цен, и среднегодовые темпы инфляции снизились с 9 процентов до немногим более 8 процентов. С учетом последствий интенсивного притока капитала для расширения кредитования перспективы дальнейшего снижения темпов инфляции являются неясными. Как и в случаях с Таиландом и Индонезией, описание которых приводилось выше, повышение курса валюты является наименее предпочтительным вариантом урегулирования ситуации, связанной с этим притоком капитала. Дальнейшее сокращение бюджетного дефицита Филиппин также зависит от проведения непопулярных с политической точки зрения финансово-бюджетных реформ, включая дальнейшее сокращение масштабов субсидирования цен на нефть и проведение всеобъемлющей налоговой реформы. Кроме того, следует учитывать единовременный ценовой эффект принятого в начале года решения об увеличении НДС.

Ожидается, что темпы роста экономики Вьетнама в 1996 году сохранятся на уровне примерно 9,5 процента, однако на этом фоне произойдет увеличение внутреннего и внешнего дефицита. Интенсивный рост государственных и частных инвестиций является одним из основных стимулов роста экономики. Приток капитала из частных и официальных источников превратился в важный механизм финансирования. В течение последних двух лет значительно увеличился приток иностранных инвестиций, основными источниками которого являются Япония и новые индустриальные страны Азии (Республика Корея, Гонконг, Сингапур и китайская провинция Тайвань). С учетом продолжающегося интенсивного роста экспорта сельскохозяйственной продукции и постепенной диверсификации экспорта путем включения в него продукции обрабатывающей промышленности динамика роста экспорта по-прежнему будет позитивной. Рост импорта благодаря активным инвестициям и потреблению, а также либерализации торговли будет еще более значительным, что, в свою очередь, приведет к увеличению дефицита по текущим статьям платежного баланса. Что касается предложения, то, если не произойдет каких-либо стихийных бедствий, ожидается, что темпы роста объема сельскохозяйственной продукции останутся на высоком уровне.

Сдерживание бюджетного дефицита (который в 1995 году составил 5,5 процента ВВП) по-прежнему будет являться проблематичным по причине трудностей с расширением поступлений в государственный бюджет за счет налоговой реформы, а также настоятельной необходимости реализации проектов в области развития и инфраструктуры. Ожидается, что в связи с дальнейшим расширением кредитования в целях финансирования государственных предприятий и притоком средств денежная масса будет по-прежнему расти высокими темпами. Таким образом, предполагается, что в 1996 году произойдет увеличение темпов инфляции, которые в 1995 году составили около 13 процентов.

Рост ВВП в Индии в 1996 году, как ожидается, составит чуть более 6 процентов, т.е. останется на уровне 1995 года. В данном случае также предполагается, что основным стимулом роста станут инвестиции и экспорт, поскольку благодаря снижению курса валюты в конце 1995 года экспорт по-прежнему будет расти высокими темпами. Кроме того, ожидается, что объем инвестиций в 1996 году также останется на высоком уровне благодаря активному конечному спросу и более благоприятной денежно-кредитной политике. Предполагается, что на фоне благоприятных погодных условий будут наблюдаться стабильные темпы роста объема сельскохозяйственного производства и цен на продукты питания. По причине снижения цен на продукты питания, объясняющегося ростом предложения, темпы инфляции в 1995 году снизились. С учетом сохранения крупного бюджетного дефицита (почти 6 процентов ВВП) для

сдерживания инфляции в 1995 году потребовалось ужесточение денежно-кредитной политики, что, в свою очередь, привело к сдерживанию роста частных инвестиций.

Меры по экономической либерализации и реформам, проводимые с 1991 года, внесли важный вклад в активный экономический рост, наблюдавшийся в Индии в течение последних двух лет. До настоящего времени наиболее ощутимый прогресс был достигнут в области реформы положений, регламентирующих частные инвестиции, либерализации экспорта и импорта промежуточных товаров, конвертируемости валюты по текущим расчетам и развертывания реформ в финансовом секторе. Характер и темпы следующего этапа реформ зависят от результатов апрельских выборов 1996 года.

Ожидается, что темпы роста экономики других стран Южной Азии – Бангладеш, Пакистана и Шри-Ланки – в 1996 году практически не изменятся и останутся на уровне 5-6 процентов на фоне лишь незначительного улучшения, а, возможно, и некоторого ухудшения ситуации с их внутренним и внешним дефицитом. Недавняя активизация политических конфликтов и массовые забастовки в Бангладеш, а также продолжающиеся вспышки насилия на религиозной почве и волнения на рынке рабочей силы в Пакистане, вероятно, приведут к сдерживанию экономического роста по причине того ущерба, который наносится в результате этого различным отраслям экономики. Эскалация этнических волнений в Шри-Ланке привела к подрыву уверенности инвесторов и к приостановке прямых иностранных инвестиций, что повлекло за собой негативные последствия для перспектив укрепления экономического роста в ближайшем будущем. По причине трудностей с реализацией финансово-бюджетной реформы в условиях политической нестабильности, а также присущей Шри-Ланке тенденции к увеличению военных расходов в результате внутреннего конфликта бюджетные дефициты в этих странах превышают 6 процентов ВВП.

#### **Китай: закрепление макроэкономической стабилизации**

На протяжении 1995 года Китай по-прежнему проводил политику, направленную на сдерживание чрезмерного экономического роста, темпы которого замедлились до 10 процентов; темпы инфляции также снизились. Сокращение темпов инфляции входило в число приоритетных задач правительства, и в целях ее выполнения оно продолжало проведение своей сравнительно жесткой денежно-кредитной политики, обеспечивая финансирование своего бюджетного дефицита за счет выпуска облигаций. Темпы роста инвестиций в основной капитал снизились более чем с 30 процентов в 1994 году до примерно 19 процентов в 1995 году. Реальные показатели роста объема розничной торговли снизились примерно до 10 процентов по сравнению с 1994 годом. В результате этого темпы инфляции сократились примерно до 17 процентов с 24 процентов в 1994 году.

Причиной снижения темпов инфляции послужил ряд факторов. Одним из таких факторов, как указывалось выше, стала макроэкономическая политика. Рекордный урожай зерновых способствовал сдерживанию роста цен на продукты питания, который был одной из основных причин общего роста инфляции в последние годы. Кроме того, правительство приняло конкретные меры в целях ограничения роста цен. В их число входила либерализация в секторах оптовой и розничной торговли, которая способствовала повышению конкуренции. Кроме того, центральное правительство использовало свои резервы иностранной валюты для импорта дефицитных товаров и ограничения роста цен на внутреннем рынке. Местные органы власти скорректировали имеющиеся у них запасы продовольствия в целях поддержки политики стабилизации цен. Было отложено повышение цен на товары и услуги, которые по-прежнему являются объектом ценового контроля со стороны правительства. Для сдерживания роста цен применялись и другие меры, включая официальные ценовые проверки.

В результате обострения финансовых трудностей, которые испытывают государственные предприятия в стесненных макроэкономических условиях, произошло увеличение их убытков. В условиях, когда жесткая денежно-кредитная политика привела к ограничению кредитования предприятий, произошло усугубление проблемы "долговой цепочки" (речь идет о ситуации, в которой предприятия имеют задолженность друг перед другом по оплате поставок материалов и промежуточных вводимых ресурсов). Фактически те проблемы, которые государственный сектор создает для общей эффективности экономики и бюджета центрального правительства, остались нерешенными. Признавая ключевую роль реформ системы государственных предприятий на данном этапе экономического развития Китая, правительство определило эту сферу в качестве одного из приоритетных направлений деятельности в рамках будущих реформ.

Сдерживание инфляции также сохранится в числе приоритетных направлений политики на 1996 год, и правительство планирует продолжить проведение своей жесткой финансово-бюджетной политики, а также применение более целенаправленных методов ограничения роста инвестиций в основной капитал (анализ инвестиционной политики Китая см. в главе VII). Первоочередное внимание будет уделяться финансированию инвестиций в сельское хозяйство и инфраструктуру, которые будут способствовать устранению "узких мест" в экономике, что, в свою очередь, позволит ослабить тенденцию к росту инфляции. В результате этого в текущем году можно ожидать дальнейшего снижения темпов экономического роста и уровня инфляции.

На 1996 год правительство установило целевые показатели роста ВВП и темпов инфляции на уровне 8 и 10 процентов, соответственно. На основе экономических данных за первые два месяца 1996 года и оценки политических условий, характеризующихся усилением давления на правительство в целях предоставления кредитов многим государственным предприятиям, можно ожидать, что рост ВВП в текущем году может достигнуть 9 процентов, в частности с учетом того, что во второй половине года, возможно, произойдет некоторая либерализация финансово-бюджетной политики по мере дальнейшего снижения темпов инфляции.

Снижение внутренней инфляции, относительно жесткая финансово-бюджетная политика и значительный приток иностранной валюты привели к некоторому повышению курса национальной валюты в 1995 году. Если эта тенденция сохранится, то в 1996 году повышение курса валюты может привести к снижению конкурентоспособности китайского экспорта. Помимо этого, можно ожидать, что меры по либерализации торговли в сочетании с макроэкономической политикой, в менее значительной степени ориентированной на сдерживание роста, будут стимулировать спрос на импортные товары. В результате этого в 1996 году может произойти некоторое сокращение активного сальдо торгового баланса, хотя при этом следует учитывать тот факт, что в 1995 году оно существенно увеличилось и достигло почти 17 млрд. долл. США. Имеющиеся у Китая резервы иностранной валюты возросли в 1995 году на 22 млрд. долл. США и в своей совокупности достигли к концу этого года суммы в 74 млрд. долл. США.

Первоочередная цель, поставленная правительством на ближайшую перспективу, состоит в переходе от экономического роста, движущей силой которого являются вводимые ресурсы, к росту на основе повышения эффективности. В целях облегчения этих преобразований будут проводиться экономические реформы. Будут осуществляться реформы в финансовом секторе в целях укрепления процесса формирования финансовых учреждений и рационального управления их деятельностью, а также приниматься меры по либерализации торговли. Одновременно с этим будут продолжены реформы, направленные на создание систем социального обеспечения, страхования на случай безработицы и медицинского страхования в целях смягчения социальных последствий предстоящей реформы государственных предприятий. Таким образом, если не произойдет существенных политических изменений, можно ожидать, что в 1997 году экономика Китая по-прежнему будет расти сравнительно высокими темпами, а темпы инфляции при этом будут умеренными.



## Глава III

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В середине 90-х годов положение в мировой экономике характеризуется рядом обнадеживающих признаков и наличием по крайней мере одной крупной проблемы. Положительным является тот факт, что в 1996 году в мировой торговле третий год подряд отмечались необычно высокие темпы роста. Цены на многие сырьевые товары, экспортируемые развивающимися странами, остаются на довольно высоком уровне. Первую годовщину своей деятельности отметила Всемирная торговая организация – новая международная организация, которая была создана для осуществления надзора за функционированием международной торговой системы и урегулирования споров и в работе которой желают участвовать практически все страны мира. Во всем мире продолжает наблюдаться быстрое расширение международных финансовых потоков, и к новым рекордным отметкам приближаются показатели объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Сразу же после потрясений, вызванных кризисом с платежным балансом в Мексике, эта страна приняла решительные меры по исправлению положения, которые были осуществлены при финансовой поддержке со стороны международного сообщества и облегчили возвращение Мексики на международные финансовые рынки по прошествии всего лишь нескольких месяцев. Кроме того, международное сообщество сформулировало стратегию для предупреждения чрезвычайных ситуаций в будущем и наряду с этим создает в этих целях специальные резервные фонды. Более того, складывается впечатление, что в близком будущем наконец будет достигнут существенный прогресс в деле обеспечения более всеобъемлющего решения острых проблем внешней задолженности ряда стран с низким уровнем дохода.

Вместе с тем вызывающей наибольшую обеспокоенность особенностью международного положения является отсутствие сколько-нибудь обнадеживающих последних тенденций и будущих перспектив в том, что касается предоставления по международным каналам на льготных условиях тех финансовых ресурсов, которые требуются во многих странах для осуществления важных экономических и социальных проектов. Речь идет о ресурсах для оказания официальной помощи в целях развития (ОПР), т.е. для осуществления финансового и технического сотрудничества с беднейшими странами и беднейшими народами.

#### **Продолжающийся рост мировой торговли**

В 1995 году общий стоимостной объем мировой торговли товарами составил примерно 5 трлн. долл. США. Доля развитых стран в общем объеме мирового экспорта составила почти две трети, и более 70 процентов их экспорта приходилось на взаимную торговлю. Удельный вес развивающихся стран в общемировом объеме экспорта составил около 29 процентов, из которых почти половина приходилась на страны Южной и Восточной Азии (исключая Китай). Остальная часть мирового экспорта, т.е. примерно 4 процента от его общего объема, приходилась на страны с переходной экономикой (см. таблицу А.15 приложения).

Эти данные отражают сиюминутное положение в мировой торговле, однако следует учитывать, что для нее характерен значительный динамизм. Лишь пять лет назад (когда мировые цены на нефть временно находились на рекордно высоком уровне) общий стоимостной объем мировой торговли составлял менее 3,5 трлн. долл. США, а на долю развитых стран приходилось более 70 процентов товарооборота. Поэтому через пять лет объем мировой торговли вновь будет измеряться гораздо большими цифрами и удельный вес различных стран и групп стран в мировой торговле также заметно изменится.



### **Роль развитых стран в расширении мировой торговли в последнее время**

В первые три года 90-х годов физический объем мирового экспорта увеличивался в среднем на 3,5 процента в год. Затем физический объем мирового экспорта вырос более чем на 10 процентов в 1994 году, почти на 9 процентов в 1995 году и, согласно прогнозам, в нынешнем году он увеличится на 7,75 процента (см. таблицу А.19 приложения). Главной причиной этих изменений является то, что в начале 90-х годов объем импорта крупнейших покупателей, т.е. развитых стран, увеличивался медленными темпами, однако после этого темпы его роста установились на высоком уровне.

В первые три года нынешнего десятилетия физический объем импорта развитых стран увеличивался относительно медленно, а затем в 1994-1996 годах темпы его роста по ряду причин повысились. Первой причиной является то, что в 1991 году в экономике Австралии, Канады, Новой Зеландии и Соединенных Штатов Америки наблюдался спад, в то время как в 1991 и 1992 годах спад наблюдался в экономике Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, а в 1991, 1992 и 1993 годах - в экономике Финляндии, Швейцарии и Швеции. В 1993 году спад начался в экономике Японии и во многих континентальных странах Западной Европы. Начиная с 1994 года в экономике всех развитых стран отмечалось оживление, происходившее различными темпами, и это привело к повышению потребностей в импорте. Вместе с тем снижение темпов экономического роста в 1995 году, которое продолжалось и в 1996 году, особенно в Европе, о чем говорилось в главе II, замедлило рост импортного спроса и является одним из основных факторов, объясняющих более низкие темпы роста физического объема импорта, прогнозируемые на 1996 год.

Исключением на фоне этой общей картины является Япония. Оживление в Японии происходило особенно низкими темпами, однако физический объем ее импорта в 1994 году увеличился на 13,6 процента, а затем более чем на 10 процентов в 1995 году. Одной из основных причин этого стало резкое повышение курса иены, что можно увидеть на диаграмме III.1. К 1995 году скорректированная на инфляцию покупательная сила йены увеличилась более чем на 25 процентов против уровня 1990 года, что значительно повысило привлекательность импорта для японского населения.

Изменения обменных курсов валют были значительными и в других странах. Например, в Италии реальный действующий обменный курс лиры в 1993 году был примерно на 14 процентов ниже уровня 1992 года, что отражал снижение курса лиры после того, как осенью 1992 года Италия перестала участвовать в механизме регулирования обменных курсов в рамках Европейской валютной системы. Представляется, что это снижение покупательной силы лиры на внешних рынках усугубило последствия экономического спада в Италии в указанном году, поскольку физический объем импорта в 1993 году снизился на 11 процентов. Вместе с тем под влиянием девальвации объем экспорта начал расти. Он увеличился на 8 процентов в 1993 году, почти на 12 процентов в 1994 году и на 15 процентов в 1995 году. Аналогичные факторы действовали в Соединенном Королевстве и в нескольких европейских странах с менее мощным экономическим потенциалом.

**Диаграмма III.1. СЕМЬ ВЕДУЩИХ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН: ИМПОРТ,  
ОБЪЕМ  
ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ, 1991-1996 ГОДЫ**

Источники: таблицы A.2 и A.9 приложения и International Monetary Fund (IMF), International Financial Statistics (прогнозы на 1996 год основаны на данных в рамках проекта "ЛИНК").

Примечание: под импортом понимается физический объем товарного импорта; под валютными курсами понимаются реальные действующие обменные курсы.

Вне всяких сомнений, действовали и другие факторы. Например, в Канаде и Соединенных Штатах в динамике импорта отразилась та важная роль в обеспечении вывода их экономики из спада, которую сыграли инвестиции, в первую очередь рост инвестиций в машины и оборудование. Так, в то время как в 1992–1994 годах объем мирового импорта машин и оборудования (помимо пассажирских автотранспортных средств и деталей) увеличился на одну восьмую, в Канаде объем импорта по этим статьям вырос на 20 процентов, а в Соединенных Штатах – на 26 процентов <sup>1/</sup>. Кроме того, одним из факторов, обусловивших рост импорта в Японии, стал экспорт Соединенными Штатами новых, более совершенных в техническом отношении компьютеров, которые позволяют без труда использовать графические средства программного обеспечения, применяемые в программах на японском языке. Фактически, физический объем импорта машин и оборудования, включая компьютеры и полупроводники, в 1995 году увеличился на 36 процентов. Кроме того, стоимостной объем импорта одних лишь полупроводников вырос на 54 процента (вопросы торговли полупроводниками являлись предметом двусторонних переговоров между Японией и Соединенными Штатами).

Основными экспортными рынками развитых стран являются другие развитые страны, и с ростом их импорта увеличился объем их экспорта. Так, в 1994 году (в первый год экономического оживления) физический объем экспорта западноевропейских стран увеличился на 11 процентов, а в 1995 году – более чем на 7 процентов, однако ввиду обсуждавшегося выше замедления темпов экономического роста в Европе прогнозируемые на 1996 год темпы роста объема экспорта составят лишь 5 процентов.

Основным исключением на фоне общей картины наблюдающихся в последнее время высоких темпов роста экспорта является Япония, где вследствие отмечавшегося выше повышения курса иены физический объем экспорта увеличился менее чем на 2 процента в 1994 году и на 6 процентов в 1995 году. Согласно прогнозам, в 1996 году физический объем экспорта Японии увеличится лишь на 2,5 процента.

Превышающие 8 процентов в год темпы роста физического объема экспорта Соединенных Штатов в 1994, 1995 и, согласно прогнозу, 1996 годах отражают как отмечавшиеся выше факторы, приведшие к расширению японского импорта, так и рост экспортных поставок Соединенных Штатов в развивающиеся страны. Последнее в действительности является более широким явлением. Развитые страны наращивают объем экспорта в развивающиеся страны, что неудивительно, поскольку рынки в последних расширяются столь высокими темпами. В настоящее время на долю развивающихся стран приходится примерно 25 процентов от экспорта развитых стран против 20 процентов в 1990 году <sup>2/</sup>.

#### **Динамика торговли развивающихся стран**

С 1991 года физический объем импорта развивающихся стран увеличивается в среднем на 9 или более процентов в год, и, согласно прогнозам, в 1996 году он возрастет на 12,25 процента (таблица А.19 приложения). Как обычно, это является результатом действия широкого круга

---

<sup>1/</sup> См. United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, May 1996, special table D.

<sup>2/</sup> На развивающиеся страны приходилось также 25 процентов от экспорта развитых стран в один из предшествующих периодов, т.е. в начале 80-х годов, когда еще не произошло резкого обострения кризиса задолженности развивающихся стран и цены на нефть были высокими. Сегодня наиболее динамичные рынки расположены в Азии (см. таблицу А.15 приложения).

различных факторов. В Латинской Америке темпы роста физического объема импорта в 1995 году резко сократились под влиянием финансового кризиса в двух из трех ведущих в экономическом отношении стран региона, в то время как в крупных странах Западной Азии причиной снижения объема импорта вновь стало продолжение осуществления программ структурной перестройки. Поэтому основная часть прироста импорта в 1995 году приходилась на другие страны Азии, хотя рост физического объема импорта, правда несколько скромный, наблюдался и в странах Африки.

За исключением Южной Африки, физический объем импорта африканских стран в 1995 году увеличился лишь незначительно, хотя на 1996 год прогнозируются более высокие темпы его роста (см. таблицу А.19 приложения). Импорт Южной Африки увеличивался высокими темпами, чему способствовал инвестиционный бум в этой стране (см. главу VIII). Хотя средние темпы роста импорта в Африке были невысоки по глобальным стандартам, рост происходил практически повсеместно. Расширению импорта способствовала политика либерализации торговли и рост импорта продовольствия по причине засухи в северных и южных районах Африки. Увеличение импорта частично стало возможным благодаря росту поступлений от экспорта сырья, обусловленному более высокими ценами в 1994 и 1995 годах и стимулирующим влиянием этого на рост физического объема экспорта, которое для стран зоны франка усугубилось в связи с девальвацией франка КФА в начале 1994 года (см. главу II). Так, физический объем экспорта в 1995 году увеличился почти на 5 процентов, и темпы его роста, согласно прогнозам, в 1996 году удвоятся.

Рост импорта происходит неизменно высокими темпами в странах Южной и Восточной Азии и в большинстве лет в Китае. Параллельно этому и благодаря этому происходит быстрый рост экспорта. Страны этого региона достигли особых успехов в том, что касается выхода на наиболее динамичные участки товарных рынков, т.е. на рынки "новых" видов продукции обрабатывающей промышленности и высокотехнологичных товаров "эпохи информационной революции" <sup>3/</sup>. Кроме того, в пределах региона было осуществлено перераспределение мощностей по производству более традиционной экспортной продукции обрабатывающей промышленности (один из ярких примеров обсуждается во вставке III.1).

---

<sup>3/</sup> См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), глава XI.

**Вставка III.1. ПОЛИТИКА, ИНВЕСТИЦИИ И ЭКСПОРТ: КАК БАНГЛАДЕШ  
СТАЛА  
ЭКСПОРТЕРОМ ГОТОВОЙ ОДЕЖДЫ**

Примерно за 15 лет доля готовой одежды в общем объеме экспорта Бангладеш увеличилась с незначительной величины до более половины (см. диаграмму) a/. Производство готовой одежды является сектором, в котором применяются относительно стандартные технологии, основанные, главным образом, на использовании швейных машин, и не может достигаться сколько-нибудь существенная экономия за счет эффекта масштаба. Несмотря на это, особого роста в этом секторе в Бангладеш поначалу не происходило. В данном случае благоприятные условия и стимулы для того, чтобы производители из других стран обратили внимание на Бангладеш, были созданы благодаря изменениям в национальной политике, а также благодаря политике, проводимой на международном уровне. Последняя предусматривала установление предельных квот на экспорт отдельных развивающихся стран в соответствии с Международным соглашением по текстилю (МСТ). Режим МСТ создал для производителей в других странах, на экспорт которых распространялись ограничения, значительные стимулы к изменению географии их производства, и одной из привлекательных стран для размещения производства стала Бангладеш. В результате этого в сектор производства готовой одежды в Бангладеш стали вкладываться значительные по объему инвестиции, сначала иностранные, а затем в основном из внутренних источников.

Сектор в его нынешнем виде возник в начале 80-х годов, когда одно из крупных предприятий из Республики Корея с бангладешской фирмой-партнером создали совместное предприятие "Деу-деш", в рамках которого корейская фирма поставляла технологии в контексте обеспечения технической подготовки у себя в стране бангладешских модельеров и раскройщиков, обучавшихся производству готовой одежды конкретных фасонов. К 1983 финансовому году b/ зарегистрированными членами созданной незадолго до того Бангладешской ассоциации производителей и экспортеров готовой одежды являлось 21 предприятие, валовой объем экспортных поставок которых составил, согласно официальным данным, почти 11 млн. долл. США. К 1985 финансовому году зарегистрированными членами Ассоциации являлись 134 фирмы, а экспортные поступления достигли 116 млн. долл. США, что соответствует 12 процентам от общего объема экспортных поступлений страны в указанном году. Несмотря на то, что в последующий период число зарегистрированных производителей готовой одежды значительно колебалось (в отношении как выхода из Ассоциации, так и вхождения в нее действуют весьма либеральные правила), экспортные поступления достигли 300 млн. долл. США в 1987 финансовом году, 600 млн. долл. США в 1990 году и почти 2 млрд. долл. США к 1995 году c/.

---

a/ Примечание: объем экспорта готовой одежды намного превышает чистый объем инвалютных поступлений от этого сектора вследствие широкой практики использования импортного текстиля, а также лекал и оборудования.

b/ Финансовый год в Бангладеш заканчивается 30 июня указанного календарного года.

c/ Данные из различных выпусков издания Statistical Bulletin, подготавливаемого Бюро статистики Бангладеш.

**ГОТОВАЯ ОДЕЖДА И ПРОЧИЕ СТАТЬИ ЭКСПОРТА БАНГЛАДЕШ,  
1983-1995 ГОДЫ**

Источник: данные Всемирного банка, основанные на данных Бангладеш.

Примечание: данные за финансовые годы, заканчивающиеся 30 июня указываемого календарного года.

Представляется, что успешное развитие этого сектора в Бангладеш обусловили три фактора. Во-первых, не требовалось создавать никакой сложной системы организации экспортных поставок, поскольку вместо нее в секторе используется гораздо более простой механизм заключения контрактов с иностранными субподрядчиками, в рамках которого покупатели размещают у бангладешских производителей готовой одежды заказы, а также снабжают их сырьем и указывают технические требования к фасонам и выкройкам. Во-вторых, был создан специальный приписной таможенный склад, что позволило финансировать закупку требующихся для производства сырья и материалов на международных коммерческих условиях. Третьим фактором являлся благоприятный режим, которым Бангладеш пользовалась в соответствии с Международным соглашением по текстилю. Вплоть до 1985 года Соединенные Штаты не устанавливали на импорт готовой одежды из Бангладеш никаких из предусмотренных МСТ предельных квот. Европейский союз по-прежнему не ограничивал ее импорт и в 1995 году d/.

Низкая стоимость рабочей силы в Бангладеш обеспечила удовлетворение одного из основных критериев конкурентоспособности в этом секторе, однако справиться с теми трудностями в плане доступа к технологии, поставок сырья и материалов, финансирования и сбыта, которые иногда создают серьезные препятствия для развития зарождающихся экспортных отраслей, сектору позволила именно система заключения контрактов с иностранными субподрядчиками наряду с использованием механизма внешнего финансирования. Потребности в инвестициях также являлись довольно скромными, поскольку, по имеющимся данным, для создания небольшой фирмы требовался основной капитал стоимостью всего лишь порядка 175 000 долл. США. Так, хотя первоначально предприятия сектора главным образом принадлежали иностранным владельцам (ввиду того, что иностранные фирмы, в первую очередь фирмы из Республики Корея и Шри-Ланки, стремились обойти квоты, установленные в отношении их экспорта в соответствии с МСТ), в настоящее время доминирующее положение в нем занимают бангладешские производители. Действительно, примерно 90 процентов предприятий, являющихся зарегистрированными членами Бангладешской ассоциации производителей и экспортеров готовой одежды, принадлежат бангладешским владельцам.

---

d/ Неудивительно, что доля Соединенных Штатов в бангладешском экспорте готовой одежды, в 1984 году составлявшая 80 процентов, спустя десятилетие упала до примерно 50 процентов, в то время как остальная часть экспорта в основном приходится на страны Западной Европы.

Более того, азиатский регион стал одним из важных рынков для своей собственной продукции, что отражает рост экономической интеграции, которому в значительной степени способствуют внутрирегиональные ПИИ. Основные инвестиционные потоки направляются из Японии и новых индустриальных стран (Гонконга, Республики Корея, Сингапура и Тайваня, провинции Китая) в Индонезию, Малайзию и Таиланд. Это, в свою очередь, создает в странах-получателях спрос на импортные капитальные товары и другие вводимые производственные ресурсы.

В последнее время к процессам региональной экономической интеграции стали подключаться Вьетнам и Филиппины. Это является отражением значительного прогресса в проведении общей экономической реформы, в первую очередь либерализации режима в отношении ПИИ, а также

существенно стабилизировавшейся макроэкономической обстановки. Вьетнам представляет собой особый случай, поскольку осуществляемый в этой стране переход к экономике рыночного типа открыл новые возможности для инвестиций, а также потенциально емкий внутренний рынок.

Еще одной крупной страной – получателем ПИИ является Китай. В 1995 году валовой объем притока прямых иностранных инвестиций в эту страну достиг 38 млрд. долл. США. В условиях высоких темпов роста физического объема экспорта, составивших, согласно оценкам, 17 процентов в 1995 году (таблица А.19 приложения), и значительного по объему притока капитала курс китайской валюты начал повышаться. Если повышение курса продолжится, то оно может привести к снижению конкурентоспособности китайского экспорта в 1996 году 4/.

Положение в области внешней торговли в Латинской Америке отражало драматические события, произошедшие в регионе в 1994 и 1995 годах, в первую очередь в трех ведущих в экономическом отношении странах (на долю которых приходится примерно 60 процентов от внешнеторгового оборота региона). В то время как экспорт стран Латинской Америки расширялся в 1995 году довольно высокими темпами, рост импорта был резко ограничен. Последнее в основном отражает принятые в Аргентине и Мексике жесткие меры экономического регулирования в то время, когда дефицит по текущим счетам платежного баланса, относительно чрезмерных размеров которого многие наблюдатели в частном порядке высказывали опасения, в конце 1994 года и в 1995 году действительно достиг катастрофических размеров в условиях отсутствия необходимых средств для его финансирования. Ожидается, что в 1996 году, на который в Аргентине и Мексике прогнозируются умеренные темпы экономического оживления, темпы роста физического объема импорта стран региона вновь повысятся.

В Бразилии, наиболее развитой в экономическом отношении стране региона, росту импорта способствовала политика либерализации, проводимая в рамках программы борьбы с инфляцией. В деле снижения уровня инфляции был действительно достигнут существенный прогресс, и это укрепило доверие к проводимой политике и помогло стимулировать значительный по объему приток капитала, который обеспечил высокий внутренний спрос и, тем самым, рост импорта. Вместе с тем объем притока финансовых средств был столь значительным, что для ограничения роста курса валюты страны потребовалось создать крупные инвалютные резервы.

Что касается Мексики, то от использования механизма искусственного поддержания валютного курса необходимо было отказаться до конца 1994 года 5/. В 1995 году среднегодовой уровень реального действующего обменного курса мексиканского песо был на 30 процентов ниже уровня 1994 года и почти на 20 процентов ниже уровня 1991 года, когда

---

4/ Изменение налоговой политики в 1995 году наглядно показало, насколько чувствительно экспорт реагирует на ценовые стимулы: в начале года правительство объявило о том, что размеры возмещения налога на добавленную стоимость в отношении экспортной продукции будут снижены на 3 процентных пункта во второй половине года, в результате чего в первой половине 1995 года стоимостной объем экспорта увеличился на 44 процента против того же периода 1994 года, а во второй половине года запасы предназначенных для экспорта товаров истощились, что привело к снижению объема экспорта, который продолжал сокращаться в 1996 году.

5/ Краткое описание событий см. в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), глава V, подраздел, озаглавленный "Нелегкий путь к стабилизации в Латинской Америке и Карибском бассейне: что произошло в Мексике?".



было начато принятие последнего комплекса мер по поддержанию курса на искусственно завышенном уровне (см. таблицу А.14 приложения). В сочетании с резким снижением экономической активности, последовавшим за финансовым кризисом и началом осуществления программы структурной перестройки, физический объем импорта Мексики упал на 15 процентов. Однако мексиканские экспортеры, осуществляющие поставки на основные внешние рынки страны, в первую очередь в Соединенные Штаты, быстро отреагировали на новую ценовую конъюнктуру, и физический объем экспорта Мексики за 1995 год увеличился на четверть.

Аргентина в 1995 году продолжала поддерживать фиксированный курс своей валюты по отношению к доллару США, столкнувшись при этом со значительным снижением экономической активности. Физический объем ее импорта сократился больше, чем в Мексике. Вместе с тем экспорт Аргентины увеличивался высокими темпами, что главным образом объясняется отмечавшимся выше ростом импортного спроса в Бразилии, являющейся ее крупнейшим торговым партнером. На долю Бразилии в настоящее время приходится примерно четверть от объема экспорта Аргентины, в то время как в 1990 году ее удельный вес составлял менее одной восьмой.

#### **Оживление торговли в странах с переходной экономикой**

Оживление экономического роста в большинстве стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой нашло отражение в динамике их внешней торговли. Согласно оценкам, физический объем их экспорта в 1995 году возрос на 9,5 процента, а прирост физического объема импорта составил 11 процентов. В 1996 году ожидаются аналогичные, хотя и чуть более низкие темпы роста (см. таблицу А.19 приложения). Рост торгового оборота в государствах Балтии и в странах Содружества Независимых Государств (СНГ) также представляется значительным.

Во всех странах с переходной экономикой изменения направления торговых потоков являются отражением трансформации структур производства – одного из основных элементов переходного процесса. Почти во всех случаях, начиная с 1990 года, когда страны всерьез приступили к осуществлению этого процесса, отмечалась тенденция к сокращению доли торговли с другими странами с переходной экономикой и увеличению доли торговли с развитыми странами. Эта тенденция усилилась в 1991 году с распадом Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ).

Можно было ожидать, что доля продукции обрабатывающей промышленности в общем объеме экспорта будет с течением времени возрастать, однако потеря гарантированных рынков в бывших странах СЭВ означала также временное сокращение спроса на такую экспортную продукцию. В случае Чешской Республики, в частности, доля промышленных товаров, и особенно машин и транспортного оборудования, в общем объеме экспорта сначала сократилась в 90-е годы с прекращением поставок на рынки стран СЭВ, но в последующий период увеличилась. В случае Венгрии и Польши доля продукции обрабатывающей промышленности в 90-е годы возросла, что явилось отражением расширения торговли промежуточными товарами 6/.

Экспорт стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой по-прежнему ограничен относительно небольшим числом сельскохозяйственных и промышленных товаров. К

---

6/ См. Economic Commission for Europe (ECE) Economic Bulletin for Europe, vol. 47 (1995), p. 48; и ECE, Economic Survey of Europe in 1995-1996 (United Nations publication, Sales No. E.96.II.E.1), table 3.5.4.

последним относятся одежда, прокат черных металлов, химические продукты, обувь и продукция деревообрабатывающей промышленности, производимые главным образом из сырья, импортированного с целью последующей переработки и сбыта за границей. Иными словами, благодаря более низкому уровню заработной платы, более легким условиям доступа на рынки развитых стран и, в некоторых случаях, менее строгим экологическим нормам по сравнению с развитыми странами, производителям из развитых стран становится выгодно отправлять сырье или полуфабрикаты в страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой для целей их переработки и экспорта. Вместе с тем в Венгрии и Польше наметился переход от традиционных экспортных товаров к производимой на основе отечественных проектно-конструкторских разработок наукоемкой продукции, включая продукцию легкого машиностроения и электротехнической промышленности.

Почти во всех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой наиболее динамичным элементом экспорта является торговля с развитыми странами, особенно с Европейским союзом (ЕС) <sup>7/</sup>. На долю ЕС приходится около 50 процентов экспорта и импорта стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, и при этом их главным торговым партнером является Германия. Действительно, одним из факторов, обуславливающих прогнозируемое замедление роста экспорта в 1996 году, является замедление темпов экономического роста в отдельных странах ЕС в 1995 году и в начале 1996 года.

Однако в связи с ростом физического объема импорта самих стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой (1996 год станет третьим годом подряд, когда годовые темпы роста составят порядка 10 процентов) эти страны вновь начинают превращаться в важные рынки взаимного сбыта товаров, правда на этот раз в основе этого явления лежат не достигнутые договоренности, а рыночные цены. Рост взаимной торговли внутри этой группы стран впервые был отмечен в 1994 году. В 1995 году объем взаимной торговли в рамках этой группы стран вырос на 25 процентов. Расширилась также торговля между странами Восточной и Центральной Европы с переходной экономикой и странами СНГ. По сравнению с 1994 годом увеличился экспорт в развивающиеся страны.

Точно так же на протяжении ряда лет после распада Союза Советских Социалистических Республик (СССР) торговый оборот между ранее входившими в его состав республиками – теперь суверенными государствами – сокращался. Это было вызвано как общим экономическим спадом в регионе, так и энергичными усилиями многих из этих стран по переориентации своих внешних экономических связей путем сворачивания отношений с бывшими братскими республиками, входившими в состав СССР. Так, к 1995 году свыше 80 процентов экспорта Азербайджана приходилось на Исламскую Республику Иран и свыше 60 процентов его импорта приходилось на Исламскую Республику Иран и Турцию. Почти половина экспорта Кыргызстана приходилась на Китай, а половина экспортных товаров Республики Молдова направлялась в Румынию.

Однако к концу 1995 года стали заметными очевидные признаки оживления торговли между странами СНГ. В январе-феврале 1996 года оборот взаимной торговли между странами СНГ вырос на 50 процентов по сравнению с предыдущим годом и составил свыше 5 млрд. долл. США. В первом квартале 1996 года экспорт Российской Федерации в страны СНГ в долларовом выражении в сравнении с тем же периодом 1995 года вырос почти на 40 процентов, а импорт – на 70 процентов.

---

<sup>7/</sup> В экспорте Чешской Республики доля развитых стран, например, составляла 55 процентов в 1991 году и 60 процентов в 1994 году; в экспорте Венгрии соответствующая доля составляла 54 процента и 71 процент; в экспорте Польши – 66 процентов и 76 процентов.

В целом, в случае Российской Федерации и ряда других государств бывшего Советского Союза внешняя торговля остается одним из наиболее динамичных секторов экономики. В Российской Федерации, данных о физическом объеме торговли которой не имеется, стоимостной объем экспорта в долларовом выражении возрос в 1995 году на 18 процентов, а импорта - на 15 процентов.

Одной из проблем, вызывающих озабоченность в Российской Федерации, является фактическое повышение реальной стоимости рубля, хотя оно и не имело пока серьезных последствий для экспорта. По мере замедления темпов инфляции в Российской Федерации реальный обменный курс рубля по отношению к доллару повышается, хотя и со значительными колебаниями. В конце лета 1995 года российские руководящие органы предприняли попытку ограничить колебания обменного курса рубля путем введения валютного "коридора", в пределах которого с того времени допускаются его колебания, с определенными корректировками границ коридора и процедур установления обменного курса. Проведение объявленного правительством и Центральным банком России курса на постепенную регулируемую девальвацию рубля может придать дополнительный стимул росту экспорта.

#### **Очередной пик кривой динамики цен на нетопливные виды сырья**

Выраженные в долларах США мировые цены на нетопливные виды сырья, экспортируемого развивающимися странами, в 1995 году в среднем превышали уровень 1994 года примерно на 11 процентов (см. таблицу А.21 приложения). Однако в первом квартале 1995 года эти цены достигли пика и затем медленно снижались (см. диаграмму III.2). Таким образом, последний сырьевой бум продлился с начала оживления цен во второй половине 1993 года до их резкого увеличения в 1994 году, когда они достигли пика своего уровня, после чего цены к концу года несколько снизились. Ожидается, что в 1996 году цены в долларах США останутся примерно на уровне конца года, если темпы роста спроса не будут отставать от ожидаемых устойчивых, хотя и умеренных темпов роста мировой экономики.

Средние цены в долларах США сами по себе могут оказаться ненадежным показателем, поскольку обменный курс доллара и долларовые цены на другие товары изменяются. Действительно, если в 1995 году средние цены в долларах США увеличились на 11 процентов, то те же самые цены, выраженные в специальных правах заимствования (СДР), которые представляют собой корзину пяти основных валют, выросли всего лишь на 4 процента (таблица А.21 приложения). Если же в качестве альтернативного варианта средние цены в долларах США выразить в виде отношения долларовых цен на сырье к ценам на продукцию обрабатывающей промышленности, экспортируемую развитыми странами, которое иногда называют "реальной" ценой сырьевых товаров, то прирост цен в 1995 году составил всего лишь около 2 процентов (таблица А.21 приложения). Действительно, хотя пиковый уровень цен в долларах США в 1995 году был выше предыдущего пикового уровня 1989 года, в реальном выражении он был ниже уровня 1989 года (диаграмма III.2).

#### **Диаграмма III.2. ЦЕНЫ НА ЭКСПОРТИРУЕМЫЕ РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ НЕТОПЛИВНЫЕ ВИДЫ СЫРЬЯ, 1985-1995 ГОДЫ**

Источник: данные Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и ДЭСИАП/ООН.

а/ "Реальные цены представляют собой цены в долларах США, дефлированные на удельную цену экспортируемой развитыми странами продукции обрабатывающей промышленности.

Больше всего в 1995 году выросли цены на промышленное сырье, что объясняется высоким спросом. Индекс цен по группе минерального сырья и металлов возрос на 20 процентов, в то время как цены на сельскохозяйственное сырье выросли на 14 процентов. Рост цен на отдельные виды сырьевых товаров, например, свинец, олово, алюминий, медь, никель и натуральный каучук, составил от 11 до 40 процентов. Благодаря соглашениям, заключенным между производителями, удалось сократить избыточные запасы алюминия и олова и повысить на них цены на мировых рынках.

Цены на продовольственные товары выросли на 6 процентов в результате увеличения спроса и недостаточного объема поставок на мировых рынках. Наибольший прирост спроса отмечался в развивающихся странах, доходы которых в последние годы росли устойчивыми темпами. Снижение импортных пошлин и сокращение местного производства продовольствия в странах, быстрыми темпами осуществляющих индустриализацию, способствовали росту спроса во всем мире на такие продовольственные товары, как пшеница, рис, говядина, птица, растительные масла и семена масличных культур, а также на фуражное зерно, например кукурузу, и соевую муку. Китай, как нагляднейшее подтверждение этой тенденции, стал в 1995 году крупным чистым импортером риса и кукурузы (товаров, которые эта страна обычно экспортировала в больших количествах). В марте 1996 года цены на пшеницу и кукурузу достигли наивысшего за последние 15 лет уровня по причине гибели части урожая в Соединенных Штатах, вызванной тяжелыми погодными условиями, в сочетании с низким уровнем запасов и недостаточным объемом поставок из стран-основных производителей в других частях мира. По оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО), в результате роста цен расходы на импорт зерна 88 стран-импортеров с низким уровнем дохода возрастут в 1996 году на 3 млрд. долл. США 8/.

Цены на кофе, какао и чай повысились всего лишь на 1 процент в 1995 году благодаря нормализации положения с поставками по сравнению с 1994 годом, когда цены на кофе возросли более чем вдвое в результате сильных заморозков в районе производства кофе в Бразилии. Цены оставались высокими на протяжении первой половины 1995 года, однако быстро снизились, когда стало очевидным, что ущерб, причиненный урожаю 1995 года в Бразилии, оказался менее значительным, чем первоначально предполагалось. Увеличение экспорта, отчасти обусловленное высоким уровнем цен, не только привело к долгожданному росту инвалютных поступлений в некоторых странах-поставщиках с низким уровнем дохода, но и усилило опасения возврата к хронически избыточному предложению и низкому уровню цен на мировом рынке. Однако принятие плана ограничения экспорта Ассоциацией стран-производителей кофе, объединяющей основных производителей из Африки, Азии и Латинской Америки, на долю которых приходится 80 процентов мирового производства, воспрепятствовало более стремительному падению цен.

В 1995 году динамика цен точнее отражала определяющее их соотношение спроса и предложения на мировых рынках по сравнению с ситуацией 1994 года, когда рыночные цены на некоторые виды сырьевых товаров были значительно искажены в результате операций на товарных биржах. Участники рынка обвинили биржевиков в заключении фьючерсных контрактов на кофе в объеме, превышающем его имеющиеся физические запасы, что обернулось значительными колебаниями цен. Точно так же резкое повышение цен на основные виды минерального сырья и металлы промышленного назначения в 1994 году было отчасти вызвано заключением инвестиционными фондами и биржевиками фьючерсных контрактов на закупку рекордного объема

---

8/ Выступление Генерального директора Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) на двадцатой Региональной конференции ФАО для Европы, Тель-Авив, 29 апреля 1996 года.

соответствующих товаров в ожидании дальнейшего повышения цен. Однако в начале 1995 года цены резко упали в результате замедления темпов экономического роста в Соединенных Штатах, ослабления инфляционных опасений и перехода инвесторов от операций с активами, связанных с товарными биржами, к более традиционным видам инвестиций на рынке облигаций и на фондовом рынке.

### **Мировой рынок нефти**

В 1995 году и в начале 1996 года спрос на мировом рынке нефти повысился. Средние цены на нефть поднялись в 1995 году до отметки 16,90 долл. США за баррель, превысив уровень 1994 год примерно на 9 процентов 9/. В результате этого совокупные поступления от продажи нефти стран - членов Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) в 1995 году возросли, по оценкам, на 13 млрд. долл. США, или на 11 процентов, по сравнению с 1994 годом (см. таблицу А.43 приложения). Несмотря на такое увеличение, с поправкой на инфляцию поступления стран ОПЕК от продажи нефти в 1995 году по-прежнему составляли не более половины от уровня 1974 года 10/. Действительно, за исключением временного повышения цен на нефть в связи с вторжением Ирака в Кувейт, в пересчете на доллары США они оставались относительно стабильными (см. диаграмму III.3).

---

9/ Использованный здесь показатель уровня цен представляет собой среднюю спотовую цену по корзине из семи сортов сырой нефти, экспортируемых членами Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК).

10/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" ..., диаграмма III.4 и связанный с ней текст.

Диаграмма III.3.

К апрелю 1996 года цены на сырую нефть достигли наивысшего за период с 1991 года уровня. На это повлиял ряд особых обстоятельств, включая низкий уровень запасов и неопределенность в вопросе о том, даст ли Организация Объединенных Наций разрешение Ираку экспортировать часть своей нефти для закупки продовольствия и медикаментов. Такое состояние неопределенности совпало по времени с повышением мирового спроса на нефть в связи с неожиданно холодной зимой в Северном полушарии и быстрым ростом потребления в Азии. В то же время существовавшие в первом полугодии ожидания быстрого возобновления Ираком экспорта части нефти побудили нефтеперерабатывающие заводы снизить уровень своих запасов. Однако, когда эти ожидания не оправдались, нефтеперерабатывающие заводы кинулись покупать сырую нефть для удовлетворения быстрорастущего спроса, особенно на бензин. Вместе с повышением спроса на нефть (в том числе для увеличения запасов) возросли и цены. Еще одним фактором роста цен стали спекулятивные операции на товарных биржах.

В предстоящем периоде в связи с наступлением теплой погоды в Северном полушарии и ожидаемым расширением добычи в странах ОПЕК и странах-производителях, не являющихся членами ОПЕК, ожидается понижение цен, масштабы которого будут зависеть от того, достигнет ли Ирак соглашения об экспорте нефти с Организацией Объединенных Наций. Однако в связи с резким и неожиданным ростом цен на нефть в первые четыре месяца 1996 года средняя цена на нефть, по всей вероятности, превысит уровень 1995 года. Тем не менее в оставшейся части 1996 года и в 1997 году все же ожидается понижение цен, главным образом в связи с ожиданием возвращения части иракской нефти на рынок. Таким образом, средняя цена на нефть, как ожидается, составит в 1996 году 17,50 долл. США за баррель, что почти на 4 процента выше уровня 1995 года 11/.

В 1995 году мировой спрос на нефть увеличился на 1,6 млн. баррелей в день, или на 2,3 процента (см. таблицу А.40 приложения). Основная часть прироста пришлась на развивающиеся страны, где спрос вырос на 5 процентов. Особенно резкое увеличение спроса произошло в странах Южной и Восточной Азии (8 процентов), в то время как в Африке рост спроса был незначительным или отсутствовал. В последние пять лет потребление нефти в странах Африки оставалось практически на неизменном уровне, что является отражением низких темпов экономического роста и, в некоторых случаях, недостаточного объема поставок. В развитых странах спрос на нефть вырос на 1 процент, а в странах с переходной экономикой продолжавшееся с 1989 года ежегодное резкое сокращение спроса на нефть наконец прекратилось.

Рост добычи нефти в мире в 1995 году происходил почти в полном соответствии с динамикой спроса: добыча возросла на 1,6 млн. баррелей в день, или на 2,3 процента против уровня 1994 года (см. таблицу А.41 приложения). Основная часть прироста пришлась на страны, ведущие добычу в Северном море, и на развивающиеся страны, не входящие в ОПЕК. Совокупный объем добычи стран ОПЕК, включая газоконденсатные жидкости, увеличился крайне незначительно, что явилось отражением медленного роста спроса на их нефть. Решение ОПЕК сохранить максимальную квоту на добычу сырой нефти, установленную более двух лет назад (24,52 млн. баррелей в день), соответствовало желанию большинства стран - членов ОПЕК обеспечить стабильность цен, даже если это будет сопряжено с переходом части рынка в руки стран-производителей, не являющихся членами ОПЕК.

---

11/ Ввиду последнего повышения цен 1996 года, происходившего до сих пор неожиданно быстрыми темпами, использованная в прогнозах Проекта "ЛИНК" цена на нефть, указанная в вводной части к статистическому приложению, будет на 0,50 долл. США за баррель ниже цены, ожидаемой к тому моменту, когда "Обзор" поступит в типографию.



В условиях быстрого роста поставок нефти из стран, не являющихся членами ОПЕК, в сочетании с вероятностью сохранения этой тенденции в течение ряда последующих лет оценки среднесрочных перспектив изменения конъюнктуры на рынке нефти начали меняться. Согласно мнению, преобладавшему в конце 80-х и начале 90-х годов, сокращение поставок нефти из некоторых стран, не являющихся членами ОПЕК, и достижение прогнозируемых на ближайшую перспективу практически предельных показателей в других нефтедобывающих районах, особенно в Северном море, приведут к резкому увеличению спроса на нефть ОПЕК. В рамках этой точки зрения не учитывалось позитивное воздействие научно-технического прогресса на предложение нефти и недооценивалась возможность дополнительных поставок нефти из стран, не являющихся членами ОПЕК 12/.

Действительно, благодаря резкому увеличению объема добычи нефти в связи с вводом в эксплуатацию нескольких новых нефтяных месторождений, что явилось результатом сокращения себестоимости, обусловленного научно-техническим прогрессом, Норвегия стала в 1995 году крупнейшим производителем нефти в Западной Европе и вторым по величине экспортером нефти в мире после Саудовской Аравии. Наряду с продолжающимся ростом добычи нефти в Северном море и некоторых развивающихся странах произошло замедление резкого спада добычи нефти в Соединенных Штатах и бывшем Советском Союзе.

Таким образом, несмотря на ожидаемый быстрый рост спроса на нефть, конъюнктура мирового рынка нефти скорее всего будет по-прежнему характеризоваться избыточным предложением, поскольку Норвегия, Соединенное Королевство, страны СНГ и большое число развивающихся стран будут продолжать освоение новых запасов и наращивание мощностей, а также покрывать значительную часть прироста мирового спроса на нефть. Ожидается, что при таком развитии событий реальные цены на нефть в течение следующего десятилетия будут оставаться неизменными, хотя и подверженными временным колебаниям.

Еще одним аспектом изменившихся перспектив развития мировой нефтяной промышленности является то стимулирующее воздействие, которое оказывают на нее изменения в политике правительств. Росту поставок нефти из стран, не являющихся членами ОПЕК, способствовало создание в ряде развивающихся стран-экспортеров нефти более привлекательных налоговых стимулов для иностранных нефтяных компаний. Такие изменения вызвали также постепенные сдвиги в политике ряда стран - членов ОПЕК, которые стремятся теперь привлечь капитал, технологию и перенять опыт международных нефтяных компаний, вновь открыв тем самым дорогу частным инвестициям и положив конец монополии своих государственных нефтяных компаний в области разведки и освоения нефтяных месторождений. Некоторые страны, в том числе Алжир, Венесуэла, Вьетнам, Индонезия, Исламская Республика Иран, Китай, Малайзия, Нигерия и страны СНГ, разрешают иностранным компаниям заниматься разведкой новых месторождений, а также участвовать в дальнейшей разработке уже действующих нефтяных месторождений. Таким образом, формируются новые отношения между странами-экспортерами нефти, желающими осуществлять поставки нефти в условиях растущего рынка, и международными нефтяными компаниями, ведущими поиск инвестиционных возможностей.

### **Международная передача финансовых ресурсов**

Когда национальные статистические органы на конец каждого года определяют общий стоимостной объем экспорта и импорта своих стран - будь то торговля только товарами, о

---

12/ Подробнее см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" . . . , глава X.

которой речь идет выше, или же товарами и услугами, показатели по экспорту и импорту в редких случаях равны друг другу. Это обусловлено либо притоком определенных финансовых средств, обеспечивающих наличие иностранной валюты для закупки импорта в объеме большем, чем это позволяют экспортные поступления, либо тем, что дополнительные поступления в иностранной валюте не затрачиваются на импорт, а направляются на цели инвестирования или же хранятся на банковских счетах. Чистый объем этих финансовых потоков в течение года, который равен сальдо баланса торговли товарами и услугами, взятому с обратным знаком, называется чистой передачей финансовых ресурсов 13/.

В 1995 году объем импорта товаров и услуг развивающихся стран, согласно оценкам, на 38 млрд. долл. США превышал объем их экспорта; т.е. чистый приток финансовых ресурсов в эти страны оценивался в 38 млрд. долл. США. Приток финансовых ресурсов происходил в основном из развитых стран. Чистый объем передачи ресурсов для всех стран с переходной экономикой вместе взятых, оценка которого не может быть полной, мог быть положительным или отрицательным, но в любом случае являлся незначительным 14/.

#### **Показатели объема чистой передачи ресурсов и финансовых потоков по развитым странам**

Значительная часть чистой передачи финансовых ресурсов развитыми странами приходится на них самих. В течение длительного периода времени Соединенные Штаты являются крупнейшим получателем чистых финансовых средств, а Япония единственным крупнейшим источником чистой передачи ресурсов другим странам; однако при том, что приток иностранных средств в Соединенные Штаты постоянно возрастает с 1992 года, отток ресурсов из Японии достиг своего максимального уровня в 1994 году. Более того, Германия, которая традиционно являлась одним из крупных источников ресурсов для других стран, перестала быть таковым в 1991 году, когда в результате расходов на воссоединение восточных земель с Федеративной Республикой Германией было сведено на нет обычно существовавшее положительное сальдо.

Роль крупного источника средств стали совместно играть другие развитые страны. В 1995 году чистый отток средств из развитых стран, исключая Германию, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты и Японию, составил 128 млрд. долл. США. Однако на чистый отток капитала приходилось лишь 40 млрд. долл. США. В отличие от Японии, которая является чистым кредитором и получает в виде процентов и дивидендов более 40 млрд. долл. США в год, эти страны являются чистыми должниками. В 1995 году они выплатили резидентам других стран

---

13/ В соответствии с определением, данным в пятом издании справочника Международного валютного фонда (МВФ) "Balance of Payments Manual" ("Справочное руководство по платежному балансу") (Washington, D.C., IMF, 1993), к услугам не относится факторный доход, и под "услугами" понимаются лишь "нефакторные услуги", а именно грузовые и пассажирские перевозки и разнообразные деловые и правительственные услуги (более подробная информация о международной торговле услугами приводится в главе XII). Инвестиционный доход наряду с движением капитала и сальдо безвозмездной передачи ресурсов являются составляющими финансовых потоков, которые определяют объем чистой передачи ресурсов (см. введение к статистическому приложению).

14/ Общее замечание: сумма оценочных данных о передаваемых и получаемых чистых финансовых ресурсах должна равняться нулю, однако ввиду неполноты и несопоставимости данных по различным странам она нулю не равняется. Действительно, сальдо торгового баланса по миру в целом не равняется нулю; в 1995 году дефицит общемирового торгового баланса составлял 84 млрд. долл. США (см. таблицу А.22 приложения).

в виде процентов и дивидендов почти 71 млрд. долл. США в чистом выражении (см. таблицу А.26 приложения).

Крупнейшим чистым должником в мире являются Соединенные Штаты, и по мере ежегодного роста торгового дефицита с 1992 года увеличивается также и приток финансовых ресурсов в Соединенные Штаты, достигший в 1995 году 119 млрд. долл. США (см. таблицы А.23 и А.26 приложения). Фактически, объем притока капитала в Соединенные Штаты был гораздо более значительным (185 млрд. долл. США), поскольку для того, чтобы чистый приток капитала в Соединенные Штаты составлял 119 млрд. долл. США, общий приток капитала должен был быть достаточно большим, чтобы компенсировать отток средств за рубеж в виде процентов и дивидендов, который в 1995 году составил почти 57 млрд. долл. США.

Основной составляющей финансовых потоков в Соединенные Штаты в 1995 году являлись портфельные инвестиции (в облигации, акции и связанные с ними финансовые инструменты). В 1995 году чистый объем притока портфельных инвестиций в Соединенные Штаты составил 141 млрд. долл. США против 91 млрд. долл. США в 1994 году и оттока в объеме 31 млрд. долл. США в 1993 году (таблица А.26 приложения). Вместе с тем, значительная часть этих поступлений предназначалась не для чистого увеличения объема средств для финансирования торгового дефицита, а для замещения краткосрочного финансового капитала, поступающего в страну.

В то же время, в 1995 году положительное сальдо баланса торговли Японии товарами снизилось на 11 млрд. долл. США, а дефицит баланса ее торговли услугами увеличился на 10 млрд. долл. США, в результате чего положительное сальдо торгового баланса Японии сократилось на 21 млрд. долл. США, и, таким образом, на эту же сумму сократился объем чистого оттока финансовых средств из Японии. Однако это явилось результатом весьма необычного процесса: чистый отток капитала из Японии уменьшился не на 21 млрд. долл. США, а на более чем 100 млрд. долл. США (таблица А.26 приложения). В действительности, он фактически прекратился. Это объясняется тем, что произошел значительный чистый приток краткосрочного капитала, поскольку японский частный сектор привлек в страну иностранный краткосрочный капитал, в частности ввиду внутренних проблем ликвидности, связанных с безнадежной задолженностью, снижением цен на недвижимость и т.д. (см. главу V). В свою очередь, за счет притока этого краткосрочного капитала были пополнены официальные резервы, которые увеличились на 110 млрд. долл. США, с целью остановить рост курса йены, которому содействовал этот приток средств. В результате этого и небольших изменений других компонентов чистого движения средств сокращение чистого оттока средств составило 21 млрд. долл. США.

### **Внешнее финансирование стран с переходной экономикой**

Положение стран с переходной экономикой в области внешних финансовых ресурсов довольно неодинаково. Согласно оценкам, страны СНГ в целом имели положительное сальдо баланса по текущим операциям и торгового баланса и, таким образом, из них фактически происходил отток за границу ресурсов, которые при более стабильных экономических условиях могли бы инвестироваться внутри этих стран (таблица А.24 приложения). В то же время в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, которые (как указывалось в главе II) добились большего прогресса в плане экономического роста, наблюдался чистый приток ресурсов из-за границы, хотя и в небольших объемах.

Одним из факторов неопределенности для потенциальных кредиторов и доноров СНГ, хотя, разумеется, не единственным, является внешняя задолженность бывшего СССР, вопрос о ликвидации которой до сих пор не решен. После распада Советского Союза Российская Федерация унаследовала внешнюю задолженность СССР, общая сумма которой на конец 1995 года составляла

103 млрд. долл. США (включая накопленные просроченные суммы). За годы, прошедшие после распада Советского Союза, сама Российская Федерация заимствовала средства на сумму около 17 млрд. долл. США, главным образом из официальных источников, и обслуживание этой задолженности производится в установленные сроки 15/.

В ноябре 1995 года, после четырех лет интенсивных переговоров, Российская Федерация достигла договоренности с кредиторами бывшего СССР из числа коммерческих банков о пересмотре сроков выплаты процентов и погашения основной части задолженности по банковским кредитам на сумму 32,5 млрд. долл. США. В соответствии с условиями соглашения, которое не предусматривает списания какой-либо части задолженности, капитальная сумма долга в размере 25,5 млрд. долл. США должна быть погашена в течение 25 лет при семилетнем льготном периоде. Сумма начисленных и непогашенных процентов в объеме 1,5 млрд. долл. США за 1994-1995 годы будет погашена к концу 1996 года, а остальная сумма процентов заменена облигациями с наступлением срока платежа через 20 лет и 7-летним льготным периодом. Затем в апреле 1996 года Российская Федерация заключила соглашение с правительственными кредиторами ("Парижский клуб") о всеобъемлющем пересмотре сроков погашения задолженности в объеме примерно 38 млрд. долл. США в течение последующих 25 лет. Эти два соглашения о пересмотре сроков погашения задолженности должны устранить по крайней мере это препятствие для нового притока капитала.

Хотя пересмотр условий погашения основной части задолженности стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой был произведен раньше, в 1995 году были достигнуты определенные дополнительные договоренности. В июле Албания за счет субсидий из Фонда Всемирного банка для сокращения задолженности и средств, предоставленных двусторонними донорами, смогла выкупить непогашенную задолженность коммерческим банкам в объеме около 371 млн. долл. США по цене 26 центов за один доллар 16/. Кроме того, в конце 1995 года Венгрия использовала часть поступлений от приватизации в 1995 году для досрочного погашения задолженности по кредитам коммерческих банков на сумму 1,7 млрд. долл. США. Она планировала досрочно погасить задолженность по кредитам многосторонних учреждений на сумму 4,5 млрд. долл. США в 1996 году 17/. Венгрия, которая среди стран с переходной экономикой, вероятно, обладает наибольшим опытом участия на международных финансовых рынках, заключила соглашение о предоставлении ей в 1995 году кредитов на сумму 3,8 млрд. долл. США в валовом выражении главным образом на основе облигационных займов 18/. Эта сумма составляет более половины среднесрочных и долгосрочных кредитов частного сектора всем странам с переходной экономикой за последний год (см. таблицу А.31 приложения). Вместе с тем в 1994 году Венгрией было мобилизовано 70 процентов таких средств; это означает, что большее число стран с переходной экономикой получает доступ к этим рынкам. Эти страны добиваются также все больших успехов в привлечении прямых иностранных

---

15/ Данные Госкомстат по изданию "Ежедневная деловая сводка Интерфакс", Москва, 19 апреля 1996 года, стр. 2.

16/ World Bank, World Debt Tables 1996, vol. I (Washington, D.C., March 1996), table 2.6.

17/ Доклад управляющего Венгерским национальным банком, опубликованный в газете "Napi Gazdaság", Будапешт, 11 марта 1996 года.

18/ Данные из издания Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Financial Statistics Monthly, part 1, sect. 1, January 1996.

инвестиций, объем которых, согласно оценкам Всемирного банка, в 1995 году возрос почти на 50 процентов 19/.

Страны с переходной экономикой являются также крупными получателями финансовых ресурсов из официальных источников. В 1995 году Международный валютный фонд (МВФ) произвел чистые выплаты странам с переходной экономикой в объеме почти 5 млрд. долл. США (обязательства были объявлены на сумму 9 млрд. долл. США, две трети из которых предназначались Российской Федерации). До настоящего времени эта была крупнейшая передача ресурсов этим странам (таблица А.30 приложения), однако с учетом предоставления Российской Федерации в 1996 году кредита в объеме 10 млрд. долл. США указанная сумма в нынешнем году может быть превзойдена. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) также взял на себя обязательства по предоставлению крупнейшего до настоящего времени объема ресурсов, а именно 3,3 млрд. долл. США (таблица А.34 приложения). Кроме того, в апреле 1996 года акционеры ЕБРР приняли решение удвоить собственные средства банка, доведя их до 20 млрд. европейских валютных единиц (ЭКЮ) (25 млрд. долл. США), и переориентировать его кредиты с основных стран-получателей - стран Центральной Европы с более высоким уровнем дохода - на другие страны с переходной экономикой. Кроме того, разумеется, страны с переходной экономикой получили значительные ресурсы от Всемирного банка и на основе двусторонних соглашений. Со временем все страны с переходной экономикой, за исключением стран с наименьшим уровнем дохода, будут получать внешние финансовые ресурсы главным образом из коммерческих источников. Пока же страны с переходной экономикой, вероятно, останутся крупными получателями ресурсов из внешних официальных источников.

#### **Показатели объема чистой передачи ресурсов и финансовых потоков по развивающимся странам**

В 80-е годы для развивающихся стран одну из проблем, имеющих большое политическое значение (ввиду связанного с ней экономического давления), представлял собой значительный чистый отток финансовых ресурсов из этих стран как группы. Однако с 1991 года развивающиеся страны в целом являются крупными получателями финансовых ресурсов, и это положение сохранялось в 1995 году (см. таблицу III.1). Среди регионов наибольшая доля поступающих ресурсов приходилась на Южную и Восточную Азию, за которой следовали Западная Азия и страны Африки, расположенные к югу от Сахары. Чистый приток финансовых ресурсов в наименее развитые страны возрос до 12,3 млрд. долл. США.

**Таблица III.1. ЧИСТАЯ ПЕРЕДАЧА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПО ГРУППАМ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 1985-1995 ГОДЫ a/**

(В млрд. долл. США)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>b/</u>
Африка,	-7,4	2,1	-3,3	3,5	0,4	-10,8	-6,4	-1,4	1,3	6,3	5,8
в том числе:											
<b>от Сахары <u>c/</u></b>	3,1	6,0	6,0	7,8	6,3	8,1	8,7	10,8	8,7	6,6	7,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	-30,6	-11,9	-18,1	-21,8	-27,3	-27,1	-8,9	8,4	14,3	6,4	0,4

19/ World Bank, World Debt Tables 1996, vol. I, p.162.

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>b/</u>
Западная Азия	18,3	34,4	22,1	27,3	19,1	4,3	51,9	39,8	34,3	17,2	10,1
Прочие страны Азии,	4,1	-11,1	-29,9	-18,2	-11,0	-8,6	-7,2	-7,3	9,1	0,8	14,6
в том числе:											
Китай	12,5	7,4	-0,3	4,1	4,9	-10,7	-11,6	-5,0	11,5	-7,6	-5,5
Четыре экспортера промышленной продукции <u>d/</u>	-12,1	-22,7	-3,0	-26,4	-21,7	-11,5	-7,1	-8,6	-12,6	-13,0	-7,1
Все развивающиеся страны	-17,6	11,0	-32,7	-16,6	-24,7	-38,5	30,1	38,7	66,6	35,6	38,4
<u>Для справки:</u>											
Выборка из 93 стран <u>e/</u> ,	-17,3	-4,1	-34,0	-32,4	-29,7	-28,1	-5,2	14,2	47,3	35,6	38,0
в том числе:											
наименее развитые страны <u>f/</u>	6,5	7,7	7,8	9,2	9,4	11,2	11,5	13,3	11,7	10,2	12,3

Источник: ООН/ДЭСИАП на основе данных МВФ и данных из официальных национальных и других источников (данные для справки см. в таблице А.27 приложения).

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

b/ Предварительная оценка.

c/ За исключением Нигерии и Южной Африки.

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

e/ Девяносто три страны-импортера капитала, по которым имеется достаточно данных. Более подробная информация приводится в таблице А.27 приложения.

f/ Охватывает 43 из 48 наименее развитых стран.

В Латинской Америке наблюдавшийся в предшествующие три года приток финансовых ресурсов практически прекратился в 1995 году в результате сокращения импорта и расширения экспорта стран региона, о чем говорилось выше. Вместе с тем, если сложить все обычные поступающие финансовые средства и доход от инвестиций, то чистый приток средств составит 25 млрд. долл. США, что гораздо больше, чем в 1994 году, и немногим менее объема средств, поступавших в годы финансового бума, т.е. в 1992-1993 годах (см. таблицу А.27 приложения). Однако практически все эти ресурсы пошли на пополнение официальных валютных резервов (см. таблицу А.28 приложения).

Это объясняется в основном двумя причинами. Во-первых, значительную часть ресурсов составляют официальные средства, связанные главным образом с беспрецедентным пакетом международной помощи для Мексики и с меньшим - для Аргентины, а также с официальными потоками в другие страны, включая 600 млн. долл. США для Гаити. В то время как средства для Гаити предназначались главным образом для импорта необходимых товаров в условиях постконфликтного миростроительства в этой стране (см. главу VIII), огромный приток средств в другие страны не привел к увеличению импортного потенциала.

В Мексике эти средства помогли правительству выкупить tesobonos (краткосрочные государственные ценные бумаги), срок погашения которых наступил в феврале 1996 года, и это предотвратило новый кризис внешней задолженности. Эти средства обеспечили также насущно необходимое увеличение ликвидных средств банковской системы Аргентины в условиях действия жестких ограничений в отношении действий Центрального банка, которые он мог предпринимать в рамках его системы регулирования фиксированного валютного курса (см. вставку II.2). Кроме того, поскольку эти кредиты предназначались для поддержки центральных банков Аргентины и

Мексике, которые потеряли значительный резерв иностранной валюты во время финансовых кризисов в этих странах, за счет них, разумеется, пополнялись эти резервы.

Во-вторых, другим крупным компонентом притока ресурсов в регион являлся краткосрочный капитал, направлявшийся в первую очередь в Бразилию. Как уже отмечалось, в целях ограничения роста курса национальной валюты Центральный банк Бразилии произвел покупку иностранной валюты в значительном объеме (и принял в этой связи меры по ограничению денежной массы в целях ограничения инфляционных последствий).

Вместе с тем крупнейшее увеличение резервов было зарегистрировано в Китае. Кредитно-денежные директивные органы Китая проводили жесткую кредитно-денежную политику для борьбы с инфляцией, которая исчислялась двузначными цифрами (см. главу II), и при этом продолжалось привлечение большого объема финансовых средств в страну. Таким образом, как и в Бразилии, значительная часть поступившей иностранной валюты направлялась в Центральный банк Китая, в результате чего возросли официальные резервы.

Двумя основными компонентами притока долгосрочного частного капитала в Китай и другие страны Азии являлись прямые иностранные инвестиции, кредиты в форме облигаций и кредиты банковских консорциумов. Фактически реальные масштабы бума прямых инвестиций в Азии были настолько велики, что чистый объем прямых инвестиций в Южной и Восточной Азии увеличился примерно на 40 млрд. долл. США (в шесть раз против уровня 1990 года) и составил более 90 процентов совокупного чистого притока ресурсов в развивающиеся страны-импортеры капитала по линии прямых инвестиций (см. таблицу А.27 приложения). В действительности основная масса прямых инвестиций направлялась в весьма небольшое число стран. Около трех четвертей от общего объема прямых инвестиций в 1995 году приходилось на девять развивающихся стран. Доля одного лишь Китая составляла около 45 процентов 20/.

За прошедший год произошло значительное увеличение притока иностранных инвестиций в Индонезию, которая относится к числу традиционно привлекательных стран для размещения иностранных капиталовложений, что также явилось результатом продолжившегося в последнее время процесса либерализации режима в отношении прямых иностранных инвестиций. В противоположность этому в Малайзии и Таиланде темпы роста прямых иностранных инвестиций несколько замедлились ввиду роста связанных с ними издержек. Обе страны стремятся обеспечить переориентацию размещаемых в них инвестиций на отрасли с более высокой степенью переработки продукции.

Та же группа стран, в которую направляется основная часть прямых инвестиций, относится к числу основных развивающихся стран-получателей средств на международном рынке долгосрочных частных кредитов. Именно займы этих стран являются одной из главных причин того, что общий объем таких кредитов развивающимся странам продолжал в 1995 году неизменно возрастать, несмотря на трудности в Латинской Америке (см. диаграмму III.4) 21/. Фактически, на

---

20/ World Bank, World Debt Table 1996, vol. I, table 1.4.

21/ Как и в случае с прямыми инвестициями, заимствование средств развивающимися странами на международных финансовых рынках осуществляется главным образом небольшой группой стран. В прошлом году 13 странами на этих рынках были мобилизованы средства на сумму один или более миллиардов долл. США, что составляет 73 процента от объема средств, мобилизованных развивающимися странами в целом. Десять из этих 13 стран расположены в  
(продолжение...)

фоне сокращения объема частных кредитов такого рода странам Латинской Америки в 1995 году начался чистый отток из региона ресурсов, связанных с облигациями и кредитами. Более того, в 1995 году произошло ужесточение условий предоставления новых кредитов латиноамериканским заемщикам, что соответствовало изменениям рыночных прогнозов в отношении рисков в этих странах. Показатели разницы в доходности увеличились, несмотря на тот факт, что доступ на рынки имели лишь те заемщики, предоставление кредитов которым было сопряжено с наименьшим риском. В то же время средние сроки долговых обязательств сократились с четырех до трех лет.

---

21 / (... продолжение)

Южной и Восточной Азии (включая Китай). Несмотря на это, доступ на международные финансовые рынки имеют многие развивающиеся страны; в 1995 году 43 страны либо осуществили выпуск облигационных займов, либо получили кредиты международных банковских учреждений (данные из издания ОЭСР Financial Statistics Monthly, part I, Sect. 1, January 1996).

/...



E/1996/60

Russian

Page 120

Диаграмма III.4

Среди финансовых инструментов портфельные инвестиции – т.е. акции, приобретенные в качестве финансовых, а не прямых инвестиций, – сократились почти на 40 процентов в 1995 году после снижения на четверть в 1994 году с беспрецедентно высокого уровня, достигнутого в 1993 году. Основная причина этого заключалась в резком сокращении притока средств в Латинскую Америку, объем которого уменьшился почти наполовину сначала в 1994 году, а затем вновь в 1995 году. В 1991–1993 годах основными получателями таких финансовых средств являлись компании Латинской Америки. В 1993 году стоимость акций латиноамериканских компаний, приобретенных иностранными инвесторами, достигла своего пикового уровня в 25 млрд. долл. США. В 1995 году этот показатель оценивался на уровне чуть более 6 млрд. долл. США (см. таблицу III.2) <sup>22/</sup>. В любом случае такая форма финансирования была характерна для весьма небольшого числа стран: 80 процентов притока таких средств в Латинскую Америку приходилось всего лишь на три страны (Аргентину, Бразилию и Мексику), а три четверти таких потоков в Южную и Восточную Азию приходилось на четыре страны (Индонезию, Республику Корея, Малайзию и Таиланд).

**Таблица III.2. ПРИТОК ВАЛОВЫХ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ С РАЗБИВКОЙ ПО РЕГИОНАМ, 1990–1995 ГОДЫ (в млн. долл. США)**

Регион или страна	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <sup>a/</sup>
Латинская Америка и Карибский бассейн	896	5 757	8 048	25 149	13 160	6 200
Африка	0	0	144	144	938	501
Западная Азия	0	0	0	0	26	13
Южная и Восточная Азия	1 676	419	4 266	17 854	14 920	12 363
Китай	0	653	1 194	2 278	3 915	1 297
Страны Средиземноморья	35	0	0	178	1 059	500
Все развивающиеся страны	2 607	6 799	13 652	45 603	34 018	20 875
<u>Для справки:</u>						
Страны Африки к югу от Сахары	0	0	0	17	625	158

Источник: данные из издания Всемирного банка *World Debt Tables 1996*, (Washington, D.C., World Bank, 1996).

Примечание: Эти показатели определены на основе рыночных операций и во многих случаях являются лишь валовыми, за исключением операций прямого приобретения акций на местных рынках, данные по которым учтены на чистой основе.

<sup>a/</sup> Предварительные данные.

<sup>22/</sup> Данные, приводимые в таблице III.2, основаны не на платежном балансе и необязательно соответствуют увеличению объема притока иностранной валюты в страны компаний, акции которых были приобретены.

Финансирование из официальных источников также играло видную роль в развивающихся странах в 1995 году. Чистый объем официальных кредитов увеличился более чем на 25 млрд. долл. США, в основном в результате оперативного предоставления в начале 1995 года чрезвычайной финансовой помощи Мексике, главным образом МВФ, Банком международных расчетов и Соединенными Штатами, а также предоставления финансовой помощи Аргентине. Фактически из общего объема объявленных МВФ кредитов для развивающихся стран в 1995 году на сумму 23 млрд. долл. США Мексике был предоставлен кредит на 17,8 млрд. долл. США, а Аргентине еще на 2,4 млрд. долл. США, и предоставление кредитов Мексике и Аргентине явилось основной причиной того, что в 1995 году объем кредитов МВФ развивающимся странам превысил объем произведенных этими странами выплат МВФ на 12,5 млрд. долл. США, в то время как в последние 10 лет сумма выплат развивающихся стран по кредитам МВФ в большинстве случаев превышала сумму предоставлявшихся им кредитов Фонда (см. таблицу А.29 приложения).

Необходимо упомянуть о еще одной крупной операции МВФ по кредитованию развивающихся стран в 1995 году, поскольку в результате ее осуществления чистый объем средств, предоставленных развивающимся странам на льготных условиях в указанном году, возрос до 1,5 млрд. долл. США (таблица А.29 приложения). Эта операция заключалась в предоставлении Замбии кредитов на сумму 1,3 млрд. долл. США из Фонда структурной перестройки и Расширенного фонда структурной перестройки. Вместе с тем, несмотря на быстрое осуществление выплат в счет этих кредитов, задолженность Замбии перед МВФ возросла лишь на 434 млн. долл. США, т.е. эти кредиты использовались главным образом для покрытия непогашенной просроченной задолженности Замбии по займам, предоставленным не на льготных условиях. Таким образом Замбия завершила выполнение своей "программы накопления прав" в целях устранения задолженности перед МВФ. Фактически Замбии была предоставлена возможность рефинансировать ее просроченную задолженность в объеме 805 млн. долл. США на льготных условиях и получить новые кредиты на сумму более 400 млн. долл. США 23/.

Хотя объем многосторонних кредитов и субсидий в долларах США, помимо предоставленных МВФ в 1995 году, также увеличился, в этой связи отмечались два вызывающих беспокойство момента. Во-первых, сократился объем кредитов и субсидий, предназначенных главным образом для стран с низким уровнем дохода, в частности, кредитов Африканского банка развития и Международной ассоциации развития, входящей в группу Всемирного банка, и субсидий в рамках оперативных программ системы Организации Объединенных Наций (см. таблицу А.34 приложения). Во-вторых, по всем операциям в совокупности общий объем кредитов и субсидий в неизменных ценах 1990 года в долларах США уменьшился. Фактически реальный объем льготных кредитов и субсидий достиг своего пикового уровня в 1991 году и к 1995 году уменьшился на 5 процентов (см. диаграмму III.5).

---

23/ Информацию о программе накопления прав и механизмах Фонда и Всемирного банка, использовавшихся, в частности, применительно к Замбии, см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1991 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No. E.91.II.C.1), глава VII, раздел, озаглавленный "Политика в отношении задолженности по кредитам, предоставленным на многосторонней основе".

Диаграмма III.5

В том что касается предоставления ресурсов развивающимся странам на льготных условиях, отмечаются и другие признаки вызывающих разочарование изменений. В частности, объем официальных субсидий развивающимся странам остается, согласно оценкам, на низком уровне 1994 года, т.е. примерно на том же уровне, что и в середине 80-х годов (таблица А.27 приложения). Хотя субсидии являются более широкой категорией, чем помощь в целях развития, эти данные, как представляется, отражают абсолютное сокращение официальной помощи в целях развития в неизменных ценах, начавшееся в 1994 году. Хотя непосредственные оценочные данные об объеме официальной помощи на цели развития в 1995 году будут опубликованы после сдачи настоящего "Обзора" в печать, имеющиеся данные по бюджетам крупных доноров свидетельствуют о том, что в реальном выражении в 1995 году вновь произошло сокращение официальной помощи в целях развития. Главная причина этого заключается в резком сокращении помощи со стороны Соединенных Штатов. Уже переместившись с первого на второе (после Японии) место среди крупнейших доноров (см. таблицу А.32 приложения), Соединенные Штаты в настоящее время перемещаются на третье место после Франции – страны, численность населения которой составляет четверть от численности населения Соединенных Штатов. Вместе с тем Соединенные Штаты не являются единственным донором, сокращающим объем предоставляемых средств.

### **Отдельные вопросы международного сотрудничества**

Хотя важную роль в установлении и определении характера международных экономических отношений может играть рынок, правительства никогда не занимали по отношению к ним полностью пассивную позицию и не придерживались тактики отказа от вмешательства в международные экономические отношения. Представляется, что в числе многочисленных вопросов, занимающих видное место в повестке дня правительств, особое внимание в 1995–1996 годах уделялось двум. Эти два вопроса обсуждаются ниже.

#### **Разнообразие торговых соглашений**

Если пытаться определить общий лейтмотив мер в области торговой политики, принятых правительствами в 1995 и 1996 годах, то им, судя по всему, является установление путем переговоров разносторонних международных связей, носящих, как правило, скорее открытый, нежели эксклюзивный характер. Это можно проиллюстрировать на примере подписанного в апреле 1996 года нового торгового соглашения между Российской Федерацией и Китаем; заключенного в августе 1995 года в рамках Центральноевропейской зоны свободной торговли соглашения, призванного ускорить отмену пошлин на большинство видов промышленной продукции, после чего было заключено соглашение о вхождении в эту зону Словении; первой встречи на высшем уровне между 15 членами Европейского союза и 10 странами Азии в марте 1996 года; состоявшейся в июле 1995 года встречи на высшем уровне стран – членов Карибского сообщества (КАРИКОМ), на которой было принято решение о создании к 1997 году единого регионального рынка с общим внешним тарифом; решения Суринама присоединиться к КАРИКОМ; достигнутой в марте 1996 года президентами Кении, Объединенной Республики Танзании и Уганды договоренности принять меры в целях активизации деятельности Восточноафриканского сообщества (ВАС), которое бездействовало с 1977 года; расширения членского состава Европейского союза с 12 до 15 стран с 1 января 1995 года и роста числа новых заявлений о вступлении в Европейский союз; или на примере индивидуальных соглашений о торговле и сотрудничестве между Европейским союзом и Израилем, Марокко и Тунисом, подписанных в 1995–1996 годах. Перечень таких примеров мог бы быть гораздо более обширным и включать большое число стран мира.

Международный режим, в контексте которого проводятся переговоры о заключении торговых соглашений, становится все более либеральным по мере начала выполнения обязательств, принятых на Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров, что ведет к снижению тарифных и нетарифных барьеров в торговле, а также по мере укрепления Всемирной торговой

организации. Всемирная торговая организация уже начала играть роль форума для проведения многосторонних переговоров, несмотря на то, что в отдельных случаях не все ведущие в торговом отношении страны, заинтересованные в том или ином конкретном вопросе, принимают участие в переговорах. Всемирная торговая организация также становится механизмом для урегулирования споров, и имеются признаки того, что страны, в том числе растущее число развивающихся стран, проявляют все большую готовность обращаться к ней с жалобами по поводу торговой политики 24/.

Несмотря на это, новые переговоры направлены на укрепление региональных группировок, и между региональными группировками устанавливаются оформленные связи. Например, в январе 1995 года Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, являющиеся членами Общего рынка стран Южного Конуса (МЕРКОСУР), образовали таможенный союз. Они в основном завершили процесс гармонизации и отмены нетарифных барьеров и ввели общий внешний тариф, который, правда, действует с некоторыми исключениями. Затем в декабре 1995 года члены МЕРКОСУР подписали историческое соглашение с 15 членами Европейского союза, предусматривающее поэтапное создание этими двумя группами зоны свободной торговли, которая может стать крупнейшей в мире. Более того, в июне 1996 года ассоциированным членом МЕРКОСУР должна стать Чили, что приведет к взаимной отмене тарифов, которая будет завершена не позднее чем через 18 лет. Кроме того, в настоящее время ведутся переговоры между МЕРКОСУР и Боливией.

Интенсивные переговоры проводятся также в рамках страновых группировок с менее тесными связями, таких, как Форум азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). АТЭС является региональной группой в составе 18 стран, преследующей цель создания зоны свободной торговли 25/. Третье ежегодное совещание стран АТЭС на высшем уровне было проведено в ноябре 1995 года в Осаке, Япония. На этом совещании члены АТЭС обязались принять меры для обеспечения в азиатско-тихоокеанском регионе свободного и открытого торгового и инвестиционного режима к 2010 году для промышленно развитых стран и к 2020 году для развивающихся стран. В число основополагающих принципов, лежащих в основе прилагаемых этими странами усилий по либерализации, входят обязательства обеспечить свободу торговли всеми видами промышленной продукции, позволить менее развитым в экономическом отношении странам использовать гибкий подход при принятии запланированных мер и в конечном счете распространить все предусмотренные в рамках АТЭС торговые льготы на остальные страны мира на недискриминационной основе. Хотя среди руководителей стран

---

24/ См. "WTO's first year: 'An encouraging start'", WTO Focus, December 1995.

25/ Этими странами являются: Австралия, Бруней-Даруссалам, Гонконг, Индонезия, Канада, Китай, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, Соединенные Штаты Америки, Тайвань (провинция Китая), Таиланд, Филиппины, Чили и Япония.

АТЭС в настоящее время существуют разногласия в отношении масштабов и темпов снижения тарифных барьеров, они договорились разработать индивидуальные пятилетние планы либерализации торговли для каждой страны и представить их в ноябре 1996 года на совещании на высшем уровне, которое состоится в Субике, Филиппины.

Имеются также примеры того, когда одна или несколько стран являются участниками сразу нескольких региональных соглашений. Например, стратегии региональной интеграции на востоке и юге Африки наиболее активно осуществлялись в рамках Общего рынка для востока и юга Африки (КОМЕСА) и Сообщества по вопросам развития стран юга Африки (САДК). КОМЕСА официально является общим рынком, в то время как САДК планирует на основе своих стратегий в области торговли и региональной интеграции создать к 2000 году экономическое сообщество стран юга Африки. Выдвигаемые в рамках САДК предложения предусматривают либерализацию торговли, свободу движения капитала, рабочей силы и услуг между странами-членами и переход к использованию общей валюты. В число других группировок в этом регионе входят Таможенный союз юга Африки (ТСЮА), упоминавшееся выше Восточноафриканское сообщество и группа участников "Трансграничной инициативы" (ТГИ), официально именуемой "Инициативой по содействию расширению трансграничной торговли, инвестиций и платежей на востоке и юге Африки". Однако в настоящее время объем взаимной торговли стран - членов этих групп относительно невелик (например, на взаимную торговлю членов КОМЕСА приходится 6 процентов от их внешнеторгового оборота, а на взаимную торговлю членов САДК - 10 процентов), и в рамках будущих переговоров им необходимо урегулировать и согласовать вопросы, связанные с частичным совпадением состава участников отдельных групп, наличием у них обязательств по каждому из соглашений, в котором они участвуют, и неодинаковостью целей каждой группы 26/.

#### **Международное финансовое сотрудничество в период нехватки финансовых средств**

Нынешний этап является периодом переоценки финансового сотрудничества в целях развития и сокращения его масштабов. Год назад в "Обзоре" за 1995 год отмечалось, что в связи с целями и эффективностью ОНР и, в частности, в связи с ролью многостороннего сотрудничества возникают острые вопросы 27/.

По прошествии года признаки резкого сокращения общего объема помощи в целях развития становились несомненными и особенно явно проявились в рамках переговоров о пополнении фондов

---

26/ Членами обсуждаемых в настоящем абзаце региональных групп являются: КОМЕСА - Ангола, Бурунди, Джибути, Заир, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Свазиленд, Сейшельские Острова, Сомали, Судан, Уганда, Эритрея и Эфиопия; САДК - Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Малави, Мозамбик, Намибия, Объединенная Республика Танзания, Свазиленд и Южная Африка; ТСЮА - Ботсвана, Лесото, Намибия, Свазиленд и Южная Африка; ВАС - Кения, Объединенная Республика Танзания и Уганда; ТГИ (первоначальные участники) - Бурунди, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Намибия, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Сейшельские Острова и Уганда.

27/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год...", глава I, раздел, озаглавленный "Новая ориентация международной политики в целях развития", и глава VII, раздел, озаглавленный "Трудные времена для официального финансирования в целях развития".

предназначенных для оказания многосторонней помощи средств (на которых доноры берут обязательства по достижению общих целевых показателей в отношении помощи на протяжении ряда лет), а также в ежегодных бюджетных ассигнованиях в нескольких странах-донорах. Например, Африканский фонд развития (АФР), входящий в систему Африканского банка развития и занимающийся предоставлением кредитов на льготной основе, в 1994 и 1995 годах не заключил ни одного нового соглашения о предоставлении кредитов с африканскими странами по причине того, что управляющие Банка не смогли договориться о пополнении Фонда (ресурсы, полученные в ходе шестого пополнения были исчерпаны в конце 1993 года). Поскольку 39 из 52 африканских стран - членов Банка вследствие низкого уровня их доходов и ограниченных возможностей обслуживать задолженность имели право получать кредиты Банка лишь по его льготному каналу кредитования, цена этого политического тупика, в который зашло руководство Банка, оказалась очень дорогой. Вместе с тем со сменой руководства Банка перспективы завершения пополнения Фонда улучшились.

Пожалуй, в числе мер в области многостороннего рефинансирования наиболее пристальное внимание уделяется мерам, принимаемым Международной ассоциацией развития (МАР) Всемирного банка. МАР является крупнейшим кредитором, предоставляющим средства на льготной основе развивающимся странам с низким уровнем дохода. В 1994 году объем выданных ею кредитов составил 7,3 млрд. долл. США, однако в 1995 году он составил лишь 6 млрд. долл. США (таблица А.34 приложения). Кредиты МАР предоставляются на очень льготных финансовых условиях: со сроком погашения 35-40 лет при 10-летнем грационном периоде и всего лишь под 0,75 процента годовых. Услугами МАР пользуются 78 беднейших стран мира.

Согласно условиям соглашения о десятом пополнении МАР выдача кредитов за счет мобилизованных в его рамках средств должна была прекратиться 30 июня 1996 года, но когда завершился 1995 год, никакого соглашения относительно одиннадцатого пополнения достигнуто не было. Наконец, в марте 1996 года доноры согласовали новый пакет финансовых мер на трехгодичный период, который должно было охватывать одиннадцатое пополнение. Хотя этот пакет нарушил ранее установленные правила в отношении распределения бремени между донорами, он, по крайней мере, позволил МАР продолжать выдачу кредитов после 1 июля.

Пакет мер МАР предусматривал создание сроком на один год временного фонда средств в объеме примерно 3 млрд. долл. США без финансового участия Соединенных Штатов. Предполагалось, что вследствие этого Соединенные Штаты не будут иметь права голоса при принятии решений в отношении предоставления кредитов из средств этого фонда и американские фирмы не будут иметь право участвовать в конкурентных торгах на размещение контрактов на закупки, оплачиваемые за счет этих новых кредитов. Вместо этого администрация Соединенных Штатов обязалась внести 934 млн. долл. США, выплата которых была просрочена во время десятого пополнения МАР. В последующие два года все доноры МАР будут ежегодно вносить примерно 4 млрд. долл. США. Если бы для предоставления кредитов МАР располагала только этими средствами, то это повлекло бы за собой значительное сокращение объема ее кредитов. Однако ожидалось, что выплаты в счет погашения капитальной части задолженности по ранее выданным МАР кредитам и средства, которые поступят от Всемирного банка, позволят МАР предоставить за трехгодичный период кредиты на общую сумму около 22 млрд. долл. США 28/.

Хотя перспективы расширения ОПР стали малообещающими, представляется, что положение с задолженностью некоторых из развивающихся стран с низким доходом в настоящее время

---

28/ См. World Bank News, 21 March 1996.



рассматривается под новым углом. В конце концов, еще одним путем увеличения объема чистой передачи ресурсов той или иной стране, помимо увеличения притока помощи, является сокращение оттока средств по линии обслуживания внешней задолженности. В последнее время в контексте международной стратегии по облегчению долгового бремени группы стран с низким уровнем дохода и крупной задолженностью был достигнут существенный прогресс.

Действительно, одним из вопросов для обсуждения на июньской встрече на высшем уровне семи ведущих промышленно развитых стран (Группа 7) является комплекс предложений в отношении мер по облегчению бремени обслуживания задолженности отдельных развивающихся стран, число которых может составить от 8 до 20 29/. Эти предложения обсуждались министрами финансов стран Группы 7 и других стран в Вашингтоне, О.К., на апрельском совещании Временного комитета МВФ и Комитета развития МВФ/Всемирного банка, однако в то время была достигнута лишь рамочная договоренность. Министры обратились к Банку и Фонду с просьбой в тесном сотрудничестве со всеми заинтересованными кредиторами и донорами выдвинуть конкретные предложения к их следующему совещанию в сентябре. Поэтому встреча на высшем уровне Группы 7 предоставляет ведущим кредиторам и донорам важную возможность согласовать конкретные детали.

Главным положительным результатом апрельского совещания явилось официальное признание высказываемого Организацией Объединенных Наций 30/ и другими мнения о том, что для некоторых стран "существующие механизмы представляются неадекватными для обеспечения сохранения размеров внешнего долга на приемлемом уровне в среднесрочной перспективе" 31/. Кроме того, поскольку страны, о которых идет речь, имеют задолженность главным образом по кредитам, предоставленным правительствами и многосторонними учреждениями 32/, и правительствам, и многосторонним учреждениям будет необходимо принять меры по облегчению долгового бремени, с тем чтобы адекватно помочь этим странам.

Так, находящиеся на рассмотрении Группы 7 предложения предусматривают принятие мер по более существенному облегчению долгового бремени "Парижским клубом" (форумом, на котором кредиторы пересматривают структуру задолженности по двусторонним кредитам), а также создание того или иного механизма для облегчения бремени обслуживания задолженности по многосторонним кредитам. Самые льготные условия, в настоящее время предоставляемые

---

29/ "Чрезмерно тяжелым" считается долговое бремя восьми стран: Бурунди, Гвинеи-Бисау, Заира, Замбии, Мозамбика, Никарагуа, Сан-Томе и Принсипи и Судана; к группе "возможно испытывающих трудности" относятся 12 стран: Боливия, Гайана, Камерун, Конго, Кот-д'Ивуар, Мадагаскар, Мьянма, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Эфиопия и Уганда (World Bank News, 25 April 1996).

30/ См., например, доклад Генерального секретаря, озаглавленный "Состояние задолженности развивающихся стран на середину 1995 года" (A/50/379 и Corr.1), от 31 августа 1995 года.

31/ Communiqué of the Interim Committee of the Board of Governors of IMF, Washington, D.C., 22 April 1996, para. 6.

32/ По группе из указанных 20 стран 58 процентов долга приходится на долю задолженности по кредитам, предоставленным правительствами, 22 процента - на долю задолженности по кредитам многосторонних учреждений, а остальная часть - на долю задолженности по кредитам коммерческих банков.

"Парижским клубом" (именуемые "неапольскими условиями" по названию города проведения встречи на высшем уровне Группы 7, на которой они были согласованы), допускают списание 67 процентов подпадающей под эти условия задолженности. Новое предложение может увеличить эту долю до 90 процентов. Что касается задолженности по многосторонним кредитам, то возможности официального списания такой задолженности не существует вследствие того, что Банк и Фонд имеют статус кредиторов с предпочтительным правом требования, и поэтому основной упор в рамках предложений был сделан на то, как помочь должникам производить платежи. Одно из предложений предусматривает использование прибылей от операций Всемирного банка для оказания помощи в обслуживании задолженности по предоставленным им кредитам (сходные меры могли бы быть приняты региональными банками развития). Еще одно предложение предусматривает продажу части имеющихся у МВФ запасов золота, создание специального фонда за счет полученных от этого поступлений и использование поступающих в этот фонд средств для оказания помощи в выплате процентов по кредитам МВФ. В любом случае, это вопросы именно такого рода, в обсуждении которых на встрече на высшем уровне Группы 7 мог бы быть достигнут прогресс.

Многие доноры, естественно, объясняют недавнее сокращение потоков ОПР и трудности с пополнением многосторонних фондов наличием проблем бюджетного характера. Однако сопоставление сумм, о которых идет речь, с общим объемом бюджетных расходов или даже, скажем, лишь с военными расходами стран-доноров наглядно показывает, насколько невелики эти суммы. Ограниченность финансовых средств не могла быть доминирующим фактором. Действительно, отдельные доноры, такие, как Дания, Нидерланды, Норвегия и Швеция, считают возможным выделять для оказания ОПР более 0,7 процента от своего валового внутреннего продукта (ВВП). Скорее всего, в группе доноров, включая тех из них, которые занимают ведущее положение по масштабам своих усилий по оказанию помощи, происходит существенная переоценка взглядов на те задачи, которые призваны решать многосторонние учреждения и ОПР в целом, и на их эффективность при решении этих задач.

На протяжении ряда лет Всемирный банк изучал свои собственные операции (программы кредитования как на обычных, так и на льготных условиях), и в апреле 1994 года Комитет развития МВФ/Всемирного банка принял решение учредить целевую группу по многосторонним банкам развития для проведения обзора функционирования Всемирного банка и четырех ведущих региональных банков. На совещании Комитета в апреле 1996 года его члены в целом одобрили выводы и рекомендации этой целевой группы и высказали мнение о необходимости широкого распространения ее доклада 33/.

Министры финансов развивающихся стран, входящих в Группу 24, также рассмотрели доклад целевой группы и, дав ему высокую оценку, высказали оговорки в отношении некоторых условий, которые, по их мнению, в результате подготовки этого доклада могут начать все более широко использоваться в рамках программ кредитования, в частности в отношении вопросов эффективности государственного управления и вопросов гражданского общества, которые традиционно подпадают под юрисдикцию правительств стран-заемщиков. Более того, "министры выразили серьезную обеспокоенность по поводу использования экологических норм, норм в области

---

33/ Communiqué of the Joint Ministerial Committee of the Boards of Governors of the World Bank and the International Monetary Fund on the Transfer of Real Resources to Developing Countries, Washington, D.C., 23 April 1996, paras. 12-15.

государственного управления, прав человека и норм охраны труда или других вопросов в интересах протекционистских кругов в промышленно развитых странах" 34/.

Вне всяких сомнений, министры развивающихся стран указали на возможность серьезных злоупотреблений в связи с теми моментами, которые в целом вызывают законную обеспокоенность международного сообщества. Действительно, представляется, что эта обеспокоенность стала играть важную роль в подходах стран-доноров. Комитет содействия развитию (КСР), представляющий собой форум доноров Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), занимается анализом стратегических потребностей в области сотрудничества в целях развития на следующие два десятилетия. Ожидалось, что в начале мая 1996 года на совещании КСР высокого уровня с участием министров, ведающих вопросами развития, глав учреждений, занимающихся оказанием помощи, и других старших должностных лиц, отвечающих за сотрудничество в области развития, будет предпринята попытка согласовать конкретные, достижимые цели в отношении сотрудничества в области развития в XXI веке. В рамках этих целей будет сделан упор на сотрудничество со странами-получателями помощи в целях улучшения конкретных экономических, социальных и экологических показателей и содействия развитию самостоятельного потенциала для обеспечения того, чтобы структуры управления на самом высоком уровне были эффективными, демократичными и подотчетными. Предполагалось, что вопрос об этой возможной новой стратегии будет рассмотрен на совещании министров стран ОЭСР позднее в мае и на встрече на высшем уровне семи ведущих промышленно развитых стран в июне.

---

34/ Communiqué of the Ministers of the Intergovernmental Group of 24 on International Monetary Affairs, Washington, D.C., 21 April 1996, para. 22.

**ЧАСТЬ ВТОРАЯ. К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ**

## Глава IV

### ИНВЕСТИЦИИ: НАИБОЛЕЕ НАСУЩНЫЕ ВОПРОСЫ

В современном мире инвестиции играют важную роль, и, согласно наиболее распространенному мнению, чем больше их объем, тем лучше. Они могут обеспечить желаемые и глубокие экономические и социальные изменения, играя наиболее заметную роль в содействии постконфликтным обществам в нахождении практических основ для миростроительства и социальной реинтеграции. Инвестиции могут также ускорять внедрение новых, трудосберегающих технологий, хотя у работников этот момент может вызывать законную обеспокоенность. В странах с переходной экономикой одной из ключевых проблем является преодоление шока переходного периода, возникшего тогда, когда система централизованного планирования была ликвидирована и значительная часть основных фондов внезапно оказалась устаревшей и относительно обесценившейся. В развивающихся странах директивные органы экспериментируют с разнообразными стратегиями и подходами в целях увеличения объема инвестиций и повышения их продуктивности, получая при этом очень разные результаты.

Инвестиции в контексте настоящей части "Обзора" могут пониматься по-разному, и поэтому, чтобы придать обсуждению более или менее конкретный характер, целесообразно привести их определение. Хотя в основе понимания причин фактических размеров инвестиций, их отраслевой структуры и географии лежат финансовые соображения (см. главу V ниже), финансовые решения и финансовые инструменты не являются частью инвестиций как таковых. Таким образом, в контексте настоящего обсуждения инвестиции связаны с "реальной" экономикой, т.е. с производством и потреблением реальных товаров и услуг, или, иными словами, речь идет об изменениях в основном капитале. И хотя понятие "капитал" имеет множество значений, в контексте настоящего обсуждения используется его обычное значение – "произведенные средства производства". Это более узкое определение, и оно может быть непригодным для других видов анализа, например анализа в рамках исследований, посвященных ухудшению состояния окружающей среды и вопросам биологического разнообразия или "человеческого капитала".

Используемое здесь понятие "капитал", стало быть, является довольно конкретным – "валовые вложения в основной капитал". Их размещением занимаются производители, которыми могут являться фирмы, государство или домашние хозяйства; они соответствуют стоимости основного капитала, приобретенного за определенный период (скажем, за год), за вычетом средств, полученных от реализации основного капитала; рассматриваемыми активами являются произведенные активы, такие, как машины, оборудование, здания, другие сооружения, и различные формы интеллектуальной собственности; и эти активы должны быть пригодны для использования на протяжении более одного отчетного периода 1/.

Даже если ограничить обсуждение рамками традиционной концепции инвестиций в основной капитал, данный вопрос остается чрезвычайно сложным. Суть инвестиций заключается в том, что

---

1/ Таково определение основного капитала в системе национальных счетов (см. Commission for the European Communities, International Monetary Fund, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations and World Bank, System of National Accounts, 1993 (United Nations publication, Sales No. E.94.XVII.4), para 1.49. Более полное понятие – "валовые инвестиции" – отражает сумму валовых вложений в основной капитал и изменение объема товарно-материальных запасов.

они включают покупку, производство или иное приобретение чрезвычайно разнородной группы активов, предназначенных для повышения объема производства потребительских или инвестиционных товаров и услуг в будущем. Как будет обсуждаться ниже, инвестиции практически не поддаются прямой оценке и также трудно поддаются концептуальному определению на теоретическом уровне. Те упрощения, к которым прибегают экономисты основных школ для того, чтобы сделать свои модели понятными, т.е. определение капитала как единой однородной массы, которую можно приобрести и реализовать по определенной цене на рынке, в реальных условиях подходят не всегда. Один из ведущих теоретиков современной экономической науки лауреат Нобелевской премии покойный сэр Джон Хикс в этой связи предупредил о том, что

" [упрощающая посылка теоретика не является] неверной, если рассматривать ее лишь как средство предварительного исследования ... [Однако] когда модель такого рода ... непосредственно применяется к реальным проблемам, полученный результат, скорее всего, будет вводить в заблуждение. "Реальная субстанция", которая может быть четко определена в рамках модели (столько-то бушелей зерна, столько-то машин), превращается в нечто абстрактное, если ее использовать в прикладных целях. Как и прочие абстрактные понятия, ее можно уподобить оторвавшейся от причала лодке. Именно этот крупный недостаток присущ классической теории" 2/.

Анализ роли инвестиций в экономическом развитии прошел долгий путь от более ранних, механистических подходов. Вместе с тем проведенные в последние годы в Организации Объединенных Наций и в других организациях исследования поставили новые вопросы о нашем понимании инвестиций, в частности вопрос о статистической сопоставимости данных об инвестициях по разным странам и за разные периоды времени и, соответственно, вопрос о достоверности результатов исследований, основанных на таких данных. Кроме того, они отражают более глубокое понимание такого явления, как "мода" на те или иные варианты политики, и того факта, что разработка политики представляет собой тонкое искусство.

Учитываемые при анализе политики соображения обычно являются довольно сложными, как будет показано ниже. Под анализ политики не всегда удастся подвести элегантные теоретические построения, равно как и не всегда удастся свести его к выполнению предписаний инструкций. В силу необходимости анализ подразумевает изучение опыта других и извлечение из него уроков. Он также связан с принятием решений в зачастую весьма сложных политических условиях. Анализ политики предполагает использование возможностей и обход ограничений, которые могут быть созданы другими субъектами. Наконец, он предполагает взвешивание "за" и "против", нахождение компромиссов между желаемым и возможным. Одним словом, он представляет собой в значительно большей мере искусство, нежели науку.

Для разработки методологии, необходимой для обеспечения более глубокого понимания вопросов политики применительно к инвестициям, требуется приложить значительные усилия в области сравнительного описания. Многие из содержащегося в главах настоящей части "Обзора мирового экономического и социального положения" представляет собой вклад в этом направлении. Так, в настоящей главе предпринимаются попытки осветить неизбежные проблемы с данными, которые необходимо учитывать при ознакомлении с последующими главами.

### **Причины трудностей сравнения объемов инвестиций**

---

2/ John Hicks, Capital and Growth (Oxford, Clarendon Press, 1965), p. 35.

Одна из опасностей, которая подстерегает анализирующих политику исследователей, состоит в вынесении заключений на основе ошибочных данных и последующей разработке неправильных рекомендаций в области политики. Самые элементарные заключения, к которым стремятся прийти исследователи, анализирующие инвестиции в конкретной стране, например, высок или низок объем инвестиции, растет он или сокращается, вынести далеко не просто. Аналитику не следует использовать совокупные данные по той или иной стране в абсолютном выражении по двум основным причинам: а) масштабы охвата могут быть неполными; и б) результаты наблюдений могут быть несопоставимыми.

Хорошей рабочей гипотезой для применения в самом начале анализа инвестиционной политики является предположение о том, что основные макроэкономические данные по инвестициям в любой стране являются неполными. Данные об инвестициях, включаемые в национальные счета, обычно собираются на основе информации, поступающей из организованных секторов экономики, т.е. от юридически оформленных предприятий, профессиональных ассоциаций и государственного сектора. Иногда также подготавливаются оценки по остальной части экономики, т.е. неорганизованным секторам. Неорганизованные секторы имеются в экономике любой страны, и в развитых странах считается, что их удельный вес в экономической активности относительно невелик 3/. Однако в некоторых случаях – в первую очередь в странах с переходной экономикой, о чем говорится во введении к статистическому приложению, – на неорганизованные секторы экономики может приходиться значительная доля валового объема производства и инвестиций.

Во многих развивающихся странах неорганизованные секторы экономики могут быть построены на основе простого воспроизводства и играть лишь маргинальную роль в контексте более широкой рыночной экономики. Можно ожидать, что, как и оценки объема производства, оценки объема инвестиций в основной капитал в этих секторах простого воспроизводства также являются заниженными, поскольку учетные органы не регистрируют данные по ним, особенно в тех странах, где отдельные виды инвестиций, например, инвестиции в улучшение земельных ресурсов или увеличение поголовья скота, зачастую не учитываются в статистических данных национальных счетов 4/.

Вторая трудность, связанная с оценкой объема инвестиций, заключается в сопоставимости инвестиционных данных во времени. Опять же, как и объем производства, инвестиции в национальных счетах обычно измеряются как в текущих ценах, так и в ценах базового года. Измерение инвестиций в ценах базового года делается в целях получения представления об изменениях в их объеме, т.е. в общей сумме произведенных в разные годы расходов на

---

3/ Это не означает, что размеры неорганизованных секторов легко поддаются оценке, поскольку они не учитываются в стандартных рядах данных. Как правило, оценки их размеров широко колеблются в зависимости от используемой методологии; например, оценки по Австралии колеблются в пределах 8–13 процентов от расчетного показателя объема производства, а по Соединенным Штатам Америки – в пределах от 4 до 27 процентов (см. Michael Carter, "Issues in the hidden economy: a survey", The Economic Record, vol. 60, No. 170 (September 1984), pp. 209–221).

4/ Обсуждение проблем оценки см. в Alan Heston, "A brief review of some problems in using national accounts data in level of output comparisons and growth studies", Journal of Development Economics, vol. 44, No. 1 (June 1994), pp. 29–52; и Partha Dasgupta, An Inquiry into Well-Being and Destitution (Oxford, Clarendon Press, 1993), pp. 245–249.

машины, оборудование, новые сооружения и модернизацию основного капитала, которые оцениваются по ценам, существовавшим на один и тот же момент времени. Вместе с тем такая практика ведет к возникновению проблем с индексацией, с которыми неизбежно приходится сталкиваться при проведении любых оценок реальных изменений в совокупной величине, состоящей из множества элементов с меняющимся удельным весом и ценами.

Трудность заключается в том, что при оценке изменений реального объема инвестиций за конкретный период результаты в случае использования в качестве базовых цен начального года периода будут отличаться от результатов в случае использования в качестве базовых цен последнего года периода. Если период непродолжителен, то разница может быть незначительной. Однако по мере увеличения продолжительности периода вероятные масштабы расхождений растут. При составлении национальных счетов обычно устанавливают базовый год, а затем рассчитывают показатель объема для полного ряда прошедших после него лет в ценах базового года. Однако по мере того, как базовый год с течением времени отходит все дальше в прошлое, показатель за этот год становится все менее актуальным для текущего периода.

Для решения этой проблемы существуют статистические методы, наиболее примечательным недавним примером которых является метод расчета ежегодного цепного взвешенного показателя объема ВВП и его компонентов, принятый правительством Соединенных Штатов Америки. В соответствии с этим методом изменение объема за двухгодичный период рассчитывается как среднее между изменением объема, исчисленного в ценах первого года, и изменением объема, исчисленного в ценах второго года. Этой методикой рекомендуется пользоваться, хотя она требует наличия своевременной информации и сопряжена со значительными расходами для статистических служб 5/.

Однако на деле проблема оценки значительно шире. Многие инвестиционные товары производятся по заказу и поэтому уникальны, например корабли, самолеты, специальные машины и заводские здания. Расчет динамических рядов стандартных индексов цен уникальных товаров, таким образом, невозможен по определению; для учета таких товаров в рамках того или иного показателя реального объема инвестиций необходимо рассчитывать косвенные индексы. По этой причине объем строительства, в частности, иногда оценивается путем дефлирования расходов на строительство на индексы стоимости вводимых факторов производства, многие из которых представляют собой простые средние величины ставок заработной платы и прейскурантных цен; при использовании этого метода предполагается, что на протяжении индексируемого периода технологии строительства не изменялись.

Иногда индексы расходов на строительство корректируются с учетом расчетных изменений производительности труда. Этот показатель также зависит от имеющихся данных. Так, индексы цен на жилье могут основываться на показателях оплаты труда, рассчитанных на базе индекса доходов и данных о материальных вводимых ресурсах и отработанных часах. Исходя из того, что количество расходуемых на одного работника материалов является показателем объема производства на одного работника, можно рассчитать индекс цен. Затем для получения индекса для строительства в целом можно далее предположить, что динамика цен в одном из секторов строительства показательна для всех секторов строительства и что динамика расходов на строительство в государственном секторе соответствует их динамике в частном секторе.

---

5/ Кроме того, цепные индексы обладают некоторыми нежелательными свойствами; например, индексы для компонентов при сложении не дают индекс для целого (более подробно о методологии индексных показателей и плюсах и минусах цепных индексов см. в System of National Accounts, 1993 ..., chap. XVI).



Сходные проблемы возникают в случае внедрения новых стандартных видов продукции и исчезновения старых видов продукции или же при таком резком повышении качества того или иного товара, которое по существу делает его новым товаром. Показательным примером этого и источником серьезных трудностей при оценке инвестиций является практически полное исчезновение механических пишущих машинок и резкое расширение использования персональных компьютеров. Одна из проблем оценки для аналитиков возникает тогда, когда в национальных счетах обновляется базовый год и с использованием нового базового года пересчитывается объем инвестиций за прошлые годы, поскольку в результате этого данные за прошлые годы изменяются.

По всем указанным выше причинам данные об инвестициях в постоянных ценах по многим странам должны рассматриваться лишь как весьма приблизительное указание на фактический реальный объем капиталовложений. Однако и довольно ненадежных данных иногда не имеется. В таких случаях экономисты и сотрудники директивных органов автоматически вынуждены использовать вместо них показатели объема инвестиций в текущих ценах, которые дают некоторое представление о величине расходов, но не позволяют узнать что-либо о количестве приобретенных инвестиционных товаров. В условиях высоких темпов инфляции такие статистические данные будут практически невозможно толковать. В любом случае, экономисты обычно стремятся избежать использования чисто стоимостного валового показателя путем нормализации стоимостных показателей, например, посредством выражения их как доли ВВП, причем как ВВП, так и нормализуемый показатель исчисляются в этом случае в текущих ценах.

Показатель соотношения объема инвестиций и ВВП позволил бы получить достаточное представление о динамике не поддающегося количественной оценке объема инвестиций в том случае, если бы средние цены на товары и услуги, из которых складывается ВВП, изменялись параллельно со средними ценами на инвестиционные товары; однако нет оснований полагать, что это будет иметь место в действительности. Например, если та или иная страна девальвирует свою валюту в условиях, когда инвестиционные товары в основном импортируются, то цены на инвестиционные товары могут возрасти в большей степени, чем цены на другие компоненты ВВП, в результате чего расчетный показатель соотношения объема инвестиций и ВВП в номинальном выражении повысится даже в том случае, если объем инвестиций не изменится (см. вставку IV.1).

#### **Вставка IV.1. ОЦЕНКА РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ ПОСЛЕ ДЕВАЛЬВАЦИИ**

Когда та или иная страна девальвирует свою валюту, импортируя основную часть инвестиционных товаров, весьма вероятно, что расчетный показатель доли инвестиций в ВВП в текущих ценах возрастет, даже если объем инвестиций останется на прежнем уровне. Это явление можно проиллюстрировать с помощью таблицы, взяв в качестве примера опыт Кот-д'Ивуара после девальвации его валюты (франка КФА) по отношению к французскому франку в январе 1994 года a/.

Отправной точкой анализа является разбивка основных расходных компонентов ВВП в 1993 году, который мы "нормализовали", приняв общий стоимостной объем ВВП, составляющий 2640 млрд. франков КФА за 100 единиц. Таким образом, величина в первой колонке таблицы представляет собой доли основных расходных компонентов в 1993 году.

---

a/ Дополнительную информацию см. в приведенном в главе VII тематическом исследовании, посвященном Кот-д'Ивуару.

**Последствия девальвации для компонентов ВВП в текущих ценах в Кот-д'Ивуаре**

	Нормализован-ные значения показателей 1993 года (общая сумма=100)	Предполагаемое процентное увеличение цен в 1994 году	Показатели 1993 года в ценах 1994 года	Условно исчисленная процентная доля в текущих ценах	Фактическая процентная доля в текущих ценах в 1994 году
ВВП	100,0	39,4	139,4	100,0	100,0
Инвестиции <u>a/</u>	9,3	71,2	15,9	11,4	12,5
Импортные товары	6,2	100,0	12,4	8,9	..
Товары отечественного производства	3,1	13,6	3,5	2,5	..
Частное потребление <u>b/</u>	63,4	30,9	83,0	59,5	57,9
Импортные товары	12,7	100,0	25,4	18,2	..
Товары отечественного производства	50,7	13,6	57,6	41,3	..
Государственное потребление <u>b/</u>	20,4	30,9	26,7	19,2	16,8
Импортные товары	4,1	100,0	8,2	5,9	..
Товары отечественного производства	16,3	13,6	18,5	13,3	..
Экспорт	34,2	100,0	68,4	49,1	47,5
Импорт	-27,3	100,0	-54,6	-39,2	-34,7

Источник: ООН/ДЭСИАП, частично на основе данных Всемирного банка.

a/ Предполагается, что в 1993 году две трети инвестиционных товаров импортированы.

b/ Предполагается, что в 1993 году 20 процентов потребительских товаров были импортированы; для частного потребления такая оценка основывается на работах David E. Sahn, "Economic reform in Africa: are there similarities with Latin America", mimeo, 1991, и World Bank, African Development Indicators 1994-1995 (Washington, D.C., 1995).

В январе 1994 года обменный курс снизился с 50 до 100 франков КФА за 1 французский франк. Если предположить, что количественные показатели остались на прежнем уровне, а изменились лишь цены (что, конечно же, нереалистично, поскольку при повышении цен снижается спрос), то цены и в связи с этим стоимостной объем экспорта, импорта и импортных инвестиционных и потребительских товаров в 1994 году в пересчете на национальную валюту удвоятся.

Фактический показатель дефлятора ВВП для Кот-д'Ивуара в 1994 году увеличился на 39 процентов. Если бы, как предполагалось выше, цены на рыночные товары удвоились, то это бы означало, что цены на учитываемые в ВВП товары отечественного производства должны были бы увеличиться на 14 процентов, с тем чтобы общий показатель повышения цен по стране в целом составил 39 процентов. Поскольку предполагается, что количественные показатели остаются без изменений, номинальные величины показателей по каждой категории расходов указаны в третьей колонке таблицы в пересчете на новые цены. В четвертой колонке показано, каковы были бы доли компонентов ВВП при предполагаемых новых ценах: доля инвестиций в ВВП, как показано в таблице, увеличилась на 2 процентных пункта.

Если бы такое увеличение действительно имело место, оно было бы значительным достижением, однако это увеличение было полностью мнимым, поскольку предполагалось, что все показатели физического объема остались без изменений. В последней колонке указаны фактические доли расходных компонентов ВВП Кот-д'Ивуара в 1994 году; из приведенных показателей видно, что фактическая доля инвестиций оказалась лишь примерно на 1 процентный пункт выше показателя, спрогнозированного аналитическим путем. Это указывает на то, что увеличение доли инвестиций в ВВП в текущих ценах в 1994 году в основном объясняется ростом цен b/. Вместе с тем в 1995 году доля инвестиций вновь выросла, и на этот раз рост цен не вызвал сопоставимого эффекта искажения (см. главу VII).

---

b/ Увеличение доли инвестиций было примерно 66 процентов (11.4 - 9.3) / (12.5 - 9.3) обусловлено ростом цен.

Все трудности, возникающие при анализе динамики инвестиций, возникают и при сопоставительном анализе показателей инвестиций в разных странах. Иначе говоря, существуют неизбежные проблемы с индексами. Действительно, результаты обследований цен в широком круге стран показывают, что, в сравнении с другими компонентами ВВП, инвестиционные товары в развивающихся странах являются более дорогостоящими, причем они тем дороже, чем беднее страна. Так, в 12 бедных странах (из выборки в 60 стран) в 1980 году доля инвестиций в ВВП составляла 21 процент, когда в расчетах использовались фактические внутренние цены, и лишь 13 процентов, когда использовались средние цены по всей выборке стран. В 14 же самых богатых странах доля инвестиций во внутренних ценах составила около 24 процентов от ВВП, а в средних ценах - около 26 процентов ВВП б/.

Решением проблемы в данном случае необязательно должно быть проведение сопоставления на основе среднемировых цен. Поскольку в среднемировом показателе чрезвычайно велик удельный вес развитых стран, пересчет их инвестиционных расходов в общие цены не приводит к значительному изменению доли их инвестиций в ВВП по сравнению с расчетами на основе внутренних цен. Однако для развивающихся стран с низким уровнем дохода "общие" цены отнюдь не являются действительно общими. Поэтому не совсем ясно, как следует толковать значительное снижение доли инвестиций в ВВП бедных стран при пересчете данных по ним в общих мировых ценах. Если бы этот пример был взят для временных рядов и сопоставлялись бы данные за 1970 год в ценах 1990 года, то полученные результаты рассматривались бы аналитиками как, вне всяких сомнений, гораздо менее значимые.

Проблема уникальных товаров и сопоставимости товаров возникает и при сопоставлении данных по развитым странам. Один из наглядных примеров этого связан с неодинаковой степенью интенсивности использования в Японии и в Соединенных Штатах Америки двух технологий связи: локальных вычислительных сетей (ЛВС) персональных компьютеров и аппаратов факсимильной

---

б/ См. Robert Summers and Alan Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", The Quarterly Journal of Economics, vol. 106, No. 2 (May 1991), pp. 327-368. Анализ факторов, которые могут объяснять такое явление, см. в Henk-Jan Brinkman, "Price levels of investment across countries", документ, представленный на ежегодном заседании Объединенной ассоциации общественных наук, Сан-Франциско, январь 1996 года (ООН/ДЭСИАП, неопубликованный документ).

связи. В то время как в 1993 году в Соединенных Штатах к ЛВС было подключено 52 процента персональных компьютеров, в Японии этот показатель составлял менее 9 процентов. Кроме того, в то время как в 1992 году в Соединенных Штатах на 1000 жителей приходилось, согласно оценкам, 24 аппарата факсимильной связи, в Японии этот показатель составлял 33. Более низкий показатель подключений к ЛВС в Японии частично отражает более высокую стоимость услуг ЛВС в этой стране, однако важным фактором, которым часто пренебрегают, является характер японской письменности. В японском языке существуют тысячи иероглифов, в то время как в европейских языках имеется менее 100 "знаков" и зачастую около 25 букв. В Японии более широкая практика написания документов от руки по сравнению с применением для этих целей компьютеров привела к тому, что аппараты факсимильной связи используются для отправки сообщений в Японии более широко, чем в Соединенных Штатах. Поэтому между двумя странами существуют значительные различия в том, что касается видов использования этой техники, и едва ли было бы разумным утверждать, что соотношение цен на персональные компьютеры с ценами на аппараты факсимильной связи в Японии должно быть близким к соотношению цен на эту технику в Соединенных Штатах 7/.

Иными словами, как межстрановые сопоставления инвестиционных расходов, так и анализ их динамики сопряжены со значительными проблемами, которые связаны с индексами и по своей природе неразрешимы. Поэтому аналитик не стал бы спешно делать далеко идущие выводы на том основании, что, скажем, в конкретной стране доля инвестиций в ВВП составляет 21 процент при расчете на основе национальных данных и лишь 13 процентов при расчете на основе международных цен. Вместо этого было бы целесообразно изучить структуру инвестиционных расходов, определить долю новых капиталовложений и капиталовложений в целях замены устаревшего основного капитала, последствия инвестиций с точки зрения расширения мощностей и роста производительности труда и т.д. Короче говоря, для оценки фактического положения необходимо не ограничиваться анализом совокупных показателей.

#### **Измерение объема инвестиций и производительности труда: Соединенные Штаты Америки и "парадокс Солоу"**

В конце 80-х годов лауреат Нобелевской премии американский экономист Роберт Солоу обратил внимание на парадокс, позже названный его именем, который заключается в том, что компьютерная революция не привела к резкому повышению производительности труда, определяемой как объем произведенной продукции за один час труда 8/. Обновленные статистические данные того времени действительно указывают на то, что в период с 1980 по 1990 год производительность труда в несельскохозяйственном секторе Соединенных Штатов увеличивалась на 0,7 процента в год, т.е. на те же 0,7 процента в год, что и в

---

7/ См. Jun Fujitani, "Amerika niokeru Howaitokara Shokuba no henyō ni tsuite (On the changes in the workplace of white-collar workers in US enterprises)", Monthly Labour Statistics and Research Bulletin (Ministry of Labour of the Government of Japan), August 1994, pp. 19-23; Международный союз электросвязи, база данных по мировым показателям связи; и Egil Juliussen and Karen Petska-Juliussen, The Seventh Annual Computer Industry Almanac 1994-1995 (Incline Village, Nevada, 1994).

8/ По мнению Солоу, "признаки того, что компьютерный век наступил, можно увидеть где угодно, но только не в статистике производительности труда"; см. R.M. Solow, "We'd better watch out", New York Times Book Review, 12 July 1987, p. 36, as cited in S.D. Oliner and D.E. Sichel, "Computers and output growth revisited: how big is the puzzle?", Brookings Papers on Economic Activity, No. 2 (1994), p. 273.

1974-1979 годах, и ее рост значительно отставал от показателя 1960-1973 годов, составлявшего 2,6 процента 9/. Затем, в 1991-1994 годах рост производительности труда оживился, повысившись до 1,6 процента в год, что, казалось бы, частично разрешило парадокс (см. таблицу IV.1).

---

9/ См. Edwin Dean, Michael Harper and Phyllis Flohr Otto, "Improvements to the quarterly productivity measures", United States Department of Labor, Monthly Labor Review (October 1995), pp. 27-32; в приведенных данных производительность труда измерялась по объему произведенной продукции, а не на основе доходных категорий национальных счетов, как это практиковалось ранее.

**Таблица IV.1. РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕКТОРЕ  
НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ  
АМЕРИКИ,  
1960-1994 ГОДЫ**

**(Среднегодовое изменение в процентах)**

	"Реальный" объем производства за один час работы с расчетом объема производства на основе:	
	весов 1987 года	ГОДОВЫХ весов
1960-1973 годы	2,6	3,0
1974-1979 годы	0,7	1,0
1980-1990 годы	0,7	0,9
1991-1994 годы	1,6	1,2
1991 год	1,3	1,2
1992 год	2,8	2,6
1993 год	1,2	0,5
1994 год	1,3	0,7

Источник: United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Monthly Labor Review (October 1995), p. 31.

Однако это было своеобразной статистической иллюзией. Недавнее изменение метода, используемого правительством Соединенных Штатов для исчисления "реального" объема производства, призванное свести к минимуму отмечавшиеся выше проблемы с индексами, дало следующий эффект: расчетные показатели роста объема производства за относительно давние периоды времени повысились, а показатели за относительно недавние годы снизились. В результате этого средние темпы роста производительности труда за период 1991-1994 годов снизились до 1,2 процента, в то время как для периода 1980-1990 годов этот показатель увеличился до 0,9 процента. Более того, теперь уже не только темпы роста производительности труда за последние годы представляются более низкими, чем это считалось ранее, но и при сравнении темпов роста производительности труда в 90-х и 60-х годах их замедление оказывается еще более резким; таким образом, парадокс Солоу остается неразрешенным.

**Причины, которые должны были вызвать повышение темпов роста производительности труда в Соединенных Штатах**

Экономист-аналитик, задавшийся целью объяснить парадокс Солоу, мог бы начать с выяснения того, может ли этот парадокс объясняться сокращением объема инвестиций. Первым источником, к которому можно было бы обратиться за систематизированными данными, были бы национальные счета, содержащие данные о совокупном объеме инвестиций. Доля инвестиций в ВВП в 80-х годах действительно сократилась и во время спада в 1991 году находилась на довольно низком уровне (см. таблицу А.5 приложения). Значит, оснащение рабочих мест

компьютерами, возможно, шло менее активно, чем это казалось 10/. Тем не менее, судя по тем же данным, доля инвестиций в ВВП после начала экономического подъема возрастает.

В действительности приведенные только что данные по инвестициям, исчисленные в текущих ценах, занижали фактический объем инвестиций даже в 80-х годах вследствие снижения цен на инвестиционные товары по отношению к ценам на товары и услуги общего назначения, входящие в ВВП Объединенных Наций 11/. Кроме того, для целей анализа темпов роста производительности труда в секторе торгово-промышленных предприятий больше всего подходят данные по более узкой категории инвестиций. Иными словами, наиболее подходящими являются данные об объеме частных инвестиций в основной капитал в постоянных ценах. Как видно из диаграммы IV.1, доля реальных частных инвестиций в основной капитал в ВВП в Соединенных Штатах Америки, исчисленная с использованием недавно пересмотренных данных, оставалась довольно постоянной на протяжении 35 лет, несмотря на циклические колебания. Кроме того, доля жилищного и нежилищного строительства с течением времени сокращалась, а доля оборудования производственного назначения возрастала. По существу, реальные расходы на оборудование – категория инвестиционных затрат, включающая инвестиции в компьютерную технику, последствия которых профессор Солоу надеялся выяснить, – являются наиболее динамичным компонентом инвестиций торгово-промышленных предприятий.

---

10/ Аналогичные статистические данные в других промышленно развитых странах в начале 90-х годов послужили поводом для тревожных вопросов о том, не слишком ли мал объем инвестиций и накоплений у развитых стран и не приближается ли глобальная нехватка капитала (см. "Следует ли промышленно развитым странам стимулировать накопления?", "Обзор мирового экономического положения, 1992 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.92.II.C.1), стр. 89-98 англ. текста).

11/ Это было глобальным явлением (см. "Обзор мирового экономического положения, 1992 год" ..., стр. 67-69 англ. текста).

**Диаграмма IV.1. РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ,  
1960-1995 ГОДЫ**

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе United States Department of Commerce, Survey of Current Business, January/February and April 1996.

Примечание: рассчитано на основе цепных взвешенных индексов (1992 = 100).

/...



Кроме того, на технические средства для обработки информации и смежное оборудование в 1995 году приходилось около одной трети расходов на оборудование производственного назначения, а доля компьютеров и смежного оборудования в общих расходах на технические средства для обработки информации составляет также около одной трети. Приблизительно те же пропорции наблюдались в 1985 году, хотя речь шла о качественно другом оборудовании 12/.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, в последние годы в Соединенных Штатах Америки и других промышленно развитых странах значительная часть инвестиций торгово-промышленных предприятий в основной капитал была направлена на замену отслужившего свой срок или устаревшего оборудования 13/, что закономерно, поскольку в таких более развитых в экономическом отношении странах, как Соединенные Штаты, долгосрочный рост скорее определяется способностью страны к внедрению все более производительных технологий, чем ростом капиталовооруженности как таковым 14/. Поэтому предполагается, что замена устаревшей техники должна привести к повышению темпов роста производительности труда, поскольку в новой технике воплощены изобретения и новые технологии. Наиболее ярким примером этого являются инвестиции, связанные с компьютерной техникой.

Под влиянием достижений в технологии обработки информации изменились типы закупаемых машин и оборудования и виды их использования, и при этом повышается удельный вес компьютеризированного оборудования. Процессы переработки, производства и сборки все более широко координируются с помощью компьютеров. Слияние и синтез передовых технологий в таких областях, как телекоммуникация, создание компьютерных сетей и автоматизация, способствовали тенденции к отказу от машин узкоспециального назначения в пользу более гибкого оборудования, которое легко и быстро поддается переконструированию, перепрограммированию или переналадке. В итоге это позволило выпускать продукцию, в большей степени отвечающую индивидуальным требованиям заказчиков и более высокого качества, чем продукция, выпускавшаяся традиционным методом поточного производства. Производители все шире используют более гибкие машины и оборудование, которые можно быстро переналадить для выпуска новой продукции. Системы автоматизированного проектирования и новые технологии связи расширяют возможности фирм в плане оперативного изменения параметров выпускаемой продукции в целях производства

---

12/ Данные за 1995 год взяты из United States Department of Commerce, Survey of Current Business, April 1996, а данные за предыдущий период - из материалов отчета Economic Report of the President, 1996 (Washington, D.C., Government Printing Office, 1996), table B-14.

13/ "Investment in the current upswing in a longer-term context", в OECD Economic Outlook, No. 57, June 1995, p. 32.

14/ См., например, J. Eaton and S. Kortum, "Engines of growth: domestic and foreign sources of innovation", NBER Working Paper, No. 5207, August 1995; A.S. Englander and A. Mittelstadt, "Total factor productivity: macroeconomic and structural aspects of a slow-down", OECD Economic Studies, No. 10, Spring 1988, pp. 7-56; G.M. Grossman and E. Helpman, "Endogenous innovation in the theory of growth", The Journal of Economic Perspectives, vol. 8, No. 1 (Winter 1994), pp. 23-44; N.G. Mankiw, D. Romer and D.N. Weil, "A contribution to the empirics of economic growth", Quarterly Journal of Economics, No. 107 (1992), pp. 407-437; и P.M. Romer, "The origins of endogenous growth", The Journal of Economic Perspectives, vol. 8, No. 1 (Winter 1994), pp. 3-22.

соответствующих индивидуальным запросам потребителей товаров с учетом меняющегося потребительского спроса.

Так, обследования на уровне отдельных отраслей дают основания полагать, что в обрабатывающей промышленности действительно происходит ожидаемое повышение производительности труда. Значительное повышение производительности отмечается в самом производстве нового высокотехнологичного оборудования: во всех наиболее развитых в экономическом отношении странах производительность труда в секторе производства средств автоматизации делопроизводства и компьютерной техники в период 1980–1990 годов возрасла в среднем на 17–26 процентов в год 15/. Кроме того, если взять обрабатывающую промышленность Соединенных Штатов в целом, то здесь в период с 1991 по 1994 год производительность возрасла в среднем на 3,1 процента в год, что несомненно лучше, чем показатель роста в 2,6 процента в период 1980–1990 годов 16/.

Во многих секторах сферы услуг также наблюдается процесс интенсивного внедрения новых производственных процессов, подобный происходящему в обрабатывающей промышленности. Так, в период с 1985 по 1990 год степень технической оснащенности банков в Соединенных Штатах увеличилась приблизительно на 75 процентов, а инвестиционных фирм – более чем на 200 процентов. Эти цифры охватывают только физическое оборудование без учета значительных расходов на средства программного обеспечения и обслуживание программ. В целом затраты американских банков и инвестиционных фирм на техническое оснащение возросли с менее 5 процентов от общего объема расходов в 1980 году до примерно 20 процентов в начале 90-х годов 17/.

Внедрение новых технологий, отличающихся большей гибкостью и универсальностью, не просто автоматизирует традиционные операции, а влечет за собой полную перестройку всего спектра оказываемых клиентам услуг. Происходит объединение смежных операций. Одним из примеров этого является единая банковская ведомость для некорпорированных клиентов, в которой содержится информация обо всех их операциях с банком. Кроме того, заявления на выдачу ссуд под недвижимость теперь обрабатываются гораздо оперативнее и в гораздо большем объеме. Уровень обслуживания клиентов еще больше повысился благодаря повсеместной установке банкоматов и внедрению автоматизированных систем депонирования и снятия денег.

#### **Возможные варианты объяснения парадокса Солоу**

Нет какого-то одного объяснения, которое могло бы дать убедительный ответ на вопрос, почему того общего повышения производительности труда, которого можно было бы ожидать в связи с переориентацией инвестиций на высокотехнологичные капитальные товары, еще не произошло. Многие варианты частичного объяснения сводятся, в сущности, к тому, что проблема заключается в методике измерения и что рост производительности фактически произошел.

---

15/ См., например, A.W. Wyckoff, "The impact of computer prices on international comparisons of labour productivity", Economic Innovation and New Technology, vol. 3 (1995), p. 285.

16/ United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, "Productivity and costs, third quarter 1995", пресс-релиз от 8 февраля 1996 года.

17/ Federal Reserve Bank of New York, International Competitiveness of U.S. Financial Firms, A Staff Study, May 1992, p. 64.

На уровне агрегированных показателей трудно точно определить последствия многих быстрых изменений в ценах и качестве как вводимых факторов производства, так и готовой продукции. В истекшее десятилетие эти трудности усилились по причине увеличения доли готовой продукции в виде информации и услуг, а не физических товаров. Так, например, при расчете агрегированных показателей объема производства и производительности труда рост реального объема производства в секторе банковских и других финансовых услуг условно приравнивается к росту затрат рабочего времени в этом секторе, а другие вводимые ресурсы не учитываются. Поэтому рост производительности труда здесь считается нулевым. Однако по данным Бюро статистики труда Соединенных Штатов, которые не используются при расчете агрегированных показателей, рост производительности труда в банковском секторе в 90-х годах составлял в среднем более 2 процентов в год 18/.

Проблемы с методикой измерения также имеют важное значение для других секторов сферы услуг, включая медицинское обслуживание. Здесь текущие расчетные показатели производительности не будут прямо отражать последствия внедрения технических новшеств, которые позволили значительно сократить время лечения пациентов и ускорить их выздоровление.

Одной из возможных причин того, что внедрение компьютеров пока не вызвало сколько-нибудь значительного увеличения расчетных показателей объема производства и производительности труда, является то обстоятельство, что их удельный вес в основном капитале по-прежнему невелик 19/. К 1994 году в Соединенных Штатах на вычислительную технику приходилось лишь 2 процента от чистой стоимости частного небытового оборудования и капитальных сооружений по текущему курсу доллара. На основании этого было высказано предположение о том, что вычислительная техника может быть производительной на уровне отдельных фирм, но при этом может не оказывать существенного влияния на совокупный рост производительности труда.

Оценка основного капитала сама сопряжена с трудностями. Переход к использованию капитальных товаров с менее длительным сроком службы нашел отражение в увеличении расчетных ставок амортизационных отчислений по основному капиталу. В 1990 году на погашение амортизационных отчислений приходилось около 75 процентов от валового объема инвестиций в Соединенных Штатах против 60 процентов в 1970 году. Доля валовых вложений в основной капитал, соответствующая совокупному размеру амортизационных отчислений, увеличилась и в других ведущих развитых странах. Если делать неправильную поправку на темпы обесценения оборудования в результате его устаревания (чего можно ожидать в условиях стремительного технического прогресса), то замедление роста объема основного капитала было бы даже более значительным, чем явствует из официальных цифр, что может помочь объяснить парадокс Солоу 20/.

---

18/ Economic Report of the President, 1995 (Washington, D.C., Government Printing Office, 1995), p. 110.

19/ Подробное обсуждение компьютерного парадокса см. в S.D. Oliner and D.E. Sichel, loc. cit., pp. 273-334.

20/ Обсуждение вопроса об изменении структуры инвестиций см., например, в A.S. Englander and C. Steindel, "Evaluating recent trends in capital formation", Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, vol. 14, No. 3 (Autumn 1989), pp. 7-19.

Другие факторы, не имеющие отношения к трудностям с измерением, также фигурировали в числе возможных вариантов объяснения этого парадокса. Согласно одному из них, статистические данные о производительности труда точно отражают секторальные различия в росте производительности и эти различия довольно значительны. По мере разукрупнения предприятий в секторах с высокооплачиваемой рабочей силой и вытеснения рабочей силы новой техникой уволенные работники уходят на предприятия в секторах с более низкой заработной платой и более низкой производительностью труда. Более многочисленная рабочая сила в этих секторах сдерживает рост заработной платы, лишая работодателей сколько-нибудь существенного стимула к вложению средств в целях повышения производительности труда 21/.

Еще один аргумент заключается в том, что повышение производительности труда за счет внедрения новой техники не материализовалось в полной мере, поскольку такие факторы, как просчеты в профессиональной подготовке, отсутствие прикладных средств программного обеспечения или неспособность провести организационную перестройку, замедлили процесс распространения этой техники 22/. Например, внедрение крупных технических новшеств может оказаться не очень эффективным, если производственные процессы и организационная структура той или иной фирмы не будут досконально переосмыслены. Вместе с тем для того, чтобы перестройка обеспечила повышение производительности труда, может потребоваться определенное время, и, кроме того, некоторые существующие производственные системы просто невозможно объединить с новыми информационно-коммуникационными техническими средствами. В этих обстоятельствах, возможно, целесообразнее отложить модернизацию имеющегося физического капитала до тех пор, пока не закончится срок его службы. Иными словами, этот аргумент сводится к тому, что производительность труда будет возрастать по мере накопления опыта эксплуатации нового оборудования.

Еще одним фактором, который, в принципе, мог бы объяснять медленный рост расчетной производительности труда, является вялый спрос. Показатели производительности труда отражают количество единиц продукции, фактически производимых работниками за один час, а не объем продукции, которую они могли бы произвести, если бы спрос был достаточным для того, чтобы предприятие работало с полной загрузкой мощностей.

Согласно этому аргументу, тот факт, что инвестиции были одной из первых статей расходов, которые начали возрастать после спада (или поддерживались в период спада на необычно высоком уровне), означает, что фирмы осуществляли инвестиции с опережением спроса в условиях, когда они могли отложить закупку оборудования до тех пор, пока это не будет продиктовано ростом спроса. В Канаде интенсивность инвестиционной деятельности канадских фирм во второй половине 80-х годов и в начале 90-х годов фактически способствовала резкому снижению расчетной производительности капитала в период последнего спада, поскольку

---

21/ См. Robert J. Gordon, "Problems in the measurement and performance of service-sector productivity in the United States", NBER, working paper, No. 5519 (March 1996).

22/ Высказывалась мысль о том, что в Канаде крупные инвестиции в более совершенные в технологическом отношении машины и оборудование стали причиной того, что перед фирмами острее встал вопрос о необходимости переподготовки рабочей силы и что промедление с этим обусловило задержки роста производительности труда (см. Statistics Canada, "Productivity, hourly compensation and unit labour costs", The Daily, 21 April 1995).

продолжавшийся быстрый рост капитальных затрат опережал рост производительности труда 23/.

В связи с этим аргументом напрашивается вопрос о том, почему тенденция к осуществлению инвестиций с опережением спроса возникла только сейчас. Один из возможных ответов мог бы заключаться в том, что многие из этих инвестиций были связаны с массовым обновлением производственных процессов, и с учетом вышеизложенных замечаний о подготовке кадров и средствах программного обеспечения и приобретении опыта использования новой техники и процедур в целом периоды вялого спроса можно рассматривать как имеющие определенные преимущества с точки зрения инвестиций в новые процессы. Активная модернизация машин и оборудования, возможно, означает, что фирмы ожидали стремительного оживления спроса и поэтому хотели в надлежащее время быть в состоянии удовлетворять его за счет повышения эффективности производственных процессов.

Пожалуй, ключ к парадоксу действительно состоит в том, что сейчас слишком рано делать выводы и что ускорение роста производительности труда, которое должно отставать, отстает лишь больше, чем обычно. Поэтому в будущем статистика покажет, насколько рост производительности был подстегнут достижениями техники и проявился в всплеске инвестиционной активности. Впрочем, это – пока лишь предположение. Откровенный ответ таков: "Мы не знаем".

#### **Данные для стратегического анализа**

Как представляется, один из выводов, который можно сделать на основании предшествовавшего обсуждения, состоит в том, что для стратегического анализа инвестиций требуется работать с данными, которые весьма неточно отражают подлинные глубинные связи в экономике той или иной страны. Данная проблема была продемонстрирована на примере приведенного выше анализа парадокса Солоу, связанного с экономикой Соединенных Штатов, страны, располагающей одной из наиболее совершенных статистических систем в мире.

Во многих странах трудности с финансированием и нехватка квалифицированных кадров не позволяют статистическим службам вносить полноценный вклад в стратегический анализ. Однако было бы крайне недальновидно сворачивать важные виды статистической деятельности ради того, чтобы использовать высвободившиеся суммы – как правило небольшие – для целей укрепления государственного бюджета. Улучшение качества статистических данных само по себе, возможно, и не снимет многих проблем, однако данные более низкого качества, конечно же, утяжелят бремя, лежащее на директивных органах.

---

23/ Обсуждение тенденций в области производительности труда и инвестиций в Канаде см. в М. Allard-Saulnier, "Productivity of manufacturing industries in Canada and the United States", Canadian Economic Observer, July 1993, pp. 4.1-4.23.

## Глава V

### ВЛИЯНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

На протяжении большей части послевоенного периода экономисты связывали рассмотрение вопросов политики в финансовом секторе в развитых и развивающихся странах, странах с централизованно планируемым хозяйством и странах с переходной экономикой с "микроэкономическим" анализом инвестиционной деятельности. Сюда входят вопросы структуры инвестиционных расходов и такие проблемы, как дифференцированный доступ к инвестиционному кредиту крупных и мелких компаний, соотношение инвестиционных потребностей в городских и сельских районах, различия в положении сложившихся и новых компаний, различия в режиме государственных и частных заемщиков, и т.д. Вместе с тем положение в финансовом секторе имеет значение и для "макроэкономических" аспектов инвестиционной деятельности (связанных с общим объемом инвестиций в экономике), например в тех случаях, когда под воздействием финансовых факторов меняются возможности или желание банков предоставлять кредиты деловому сектору в период экономического подъема или спада, на этапе экономического перехода, или после экономических "потрясений".

Макроэкономическая значимость финансов для инвестиционной деятельности связана с нормальным функционированием развитой экономики. Теоретики, считающие, что деятельность деловых предприятий достаточно близко соответствует идеальной инвестиционной модели в условиях честной рыночной конкуренции в отсутствие искажающего воздействия директивных решений, как правило, рассматривают инвестиционные решения в отрыве от финансовых соображений. Те же, кто указывает, что одной из основополагающих особенностей даже современного высокоразвитого финансового сектора является асимметрия в информации, доступной заемщикам и кредиторам, утверждают, что финансовые условия неизбежно влияют на уровень инвестиций. Представители обоих направлений считают, что финансовые условия играют определенную роль в несовершенной рыночной экономике и в странах с развивающейся или переходной экономикой 1/.

В большинстве глав настоящего Обзора неоднократно будут упоминаться макроэкономические и микроэкономические аспекты состояния финансового сектора, оказывающие определяющее воздействие на инвестиционную деятельность, хотя ни в одном из тематических исследований им, безусловно, не всегда будет уделяться первостепенное внимание. В качестве вступления представляется целесообразным изучить случай, в котором, как теперь уже можно утверждать со всей уверенностью, функционирование финансового сектора во многом оказывало определяющее воздействие на весьма необычную динамику инвестиций. Речь идет об инвестициях в Японии в период с конца 80-х годов по настоящее время.

---

1/ Обзор современных теорий и их применения в прогнозировании см. Pingfan Hong and Peter Pauly, "Modelling private investment: investment functions in the LINK Model", Project LINK spring meeting, 25-28 March 1996, United Nations, New York.

Представляется также целесообразным непредвзято рассмотреть одну меру в области финансовой политики, влияющую на структуру инвестиций, которая в общих дискуссиях зачастую считается непривлекательной, но на практике по-прежнему рассматривается как вполне актуальная. Речь идет о директивном регулировании рынков кредита и, в частности, о "директивном" кредитовании. В результате всего этого можно сделать вывод о том, что категоричное осуждение такой политики не является ни обоснованным, ни реалистичным и что данный вариант политики целесообразнее всего рассматривать как ограниченную по своим масштабам и временным рамкам меру. Общая рекомендация для лиц, ответственных за разработку политики, могла бы заключаться в учете эволюции в применении того или иного инструмента политики с течением времени, т.е. того факта, что во многих случаях его применение будет носить конечный характер. Политика, эффективная на одном этапе развития страны, может быть заменена совершенно иной политикой на новом этапе.

### **Инвестиции в Японии: последствия финансового бума**

Экономические успехи Японии традиционно определялись высокими темпами роста инвестиций, обуславливавшими крупный рост производительности труда. Япония развивала инвестиционную деятельность за счет новаторского использования возможностей, открываемых техническим прогрессом в Японии или в других странах. Японские компании добились высоких результатов в разработке и производстве высококачественных наукоемких товаров. Вместе с тем в период 90-х годов, когда под воздействием технического прогресса и снижения относительных цен на капитальные товары в других странах происходило увеличение объема инвестиций, темпы роста инвестиций в Японии снизились, а в 1992 году началось сокращение объема инвестиций.

В определенной мере это было вполне ожидавшимся элементом экономического спада в Японии, начавшегося в 1992 году. Вместе с тем глубина и продолжительность спада инвестиционной деятельности вызвали серьезное беспокойство. Это падение инвестиционной активности можно сравнить только со спадом 20-летней давности, возникшим после первого нефтяного кризиса (см. диаграмму V.1). Но при этом падение было более продолжительным и сокращение объема частных инвестиций в капитальное строительство было более значительным по сравнению с периодом 70-х годов. Кроме того, в прошлом сокращение объема инвестиций было вызвано резким ростом цен на нефть. Это было чисто внешним потрясением. В данном случае, как представляется, сокращение объема инвестиций было во многом обусловлено традиционными экономическими связями в Японии. Вместе с тем затяжной подъем представляет собой новый аспект и в определенной мере указывает на то, что это явление было обусловлено не только обычными факторами.

(Диаграмма V.1)



**Обычные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность в последнее время**

В определенной степени динамика инвестиций в Японии в последнее время объясняется действием традиционных макроэкономических факторов. В частности, динамика инвестиций в Японии вполне объясняется, как представляется, действием простой "модели ускорения" – по крайней мере до известной степени 2/.

В основу этой модели положено предположение о том, что компаниям необходимо иметь желательный или целевой запас зданий и оборудования для производства предполагаемого объема продукции в нормальных условиях. Отношение желательного уровня основного капитала к предполагаемому объему производства определяется техническими и стоимостными факторами и называется коэффициентом капиталоемкости. В любой момент времени имеющийся у каждой компании объем основного капитала обычно не равен желательному уровню и поэтому компании стремятся корректировать величину основного капитала в направлении желательного уровня.

На практике эта модель применяется не к отдельным компаниям или отраслям, а к экономике в целом, причем показателем объема производства выступает валовой внутренний продукт (ВВП). Иными словами, за коэффициент капиталоемкости принимается средний показатель по стране в целом, а точнее – по частному сектору в целом 3/. Считается также, что это явление носит среднесрочный характер (применительно к нормальному объему производства в нормальных условиях и при нормальных затратах). В частности, предполагается, что с течением времени коэффициент капиталоемкости растет, что отражает рост наукоемкости и капиталоемкости продукции, производимой все более производительной рабочей силой.

Когда существующий объем основного капитала меньше желательного уровня, объем инвестиций увеличивается для восполнения существующей разницы. Более высокий желательный уровень отражает потребность в дополнительном капитале для производства большего объема продукции в год. Выражение "ускорение" проистекает из предположения о том, что динамика инвестиций определяется изменениями в объеме производства, ускорением или замедлением роста спроса. Как бы то ни было, инвестиции восполняют лишь часть образовавшейся разницы, а скорость этого процесса является самостоятельной темой для анализа.

Так, на протяжении 80-х годов фактический коэффициент капиталоемкости, исчисленный на основе данных об объеме частного основного капитала и совокупном объеме производства в Японии, достаточно точно соответствовал тренду за этот же период (см. диаграмму V.2). Если бы тренд фактически отражал целевой уровень на протяжении данного периода времени, тогда кривая, показанная на диаграмме V.2, означала бы, что в некоторые годы фактический уровень был то несколько выше, то несколько ниже желательного уровня. В первом случае это означает, что в то время существовали избыточные мощности, а во втором – что предприятия работали с большей, чем обычно, загрузкой, например с увеличением числа рабочих смен.

---

2/ Объяснение основано на материалах анализа, подготовленного Агентством экономического планирования Японии (АЭП), в Heisei 6 Mendo Nenji Keizai Nōkoku (годовом докладе о состоянии экономики Японии, 1994 год) (Токуо, ЕРА, 1994), глава 2.

3/ Расчет динамических рядов показателей коэффициента капиталоемкости экономики связан с оценкой общего объема основного капитала в различные моменты времени в постоянных ценах и поэтому, естественно, для него характерны те же проблемы оценки, что и в отношении данных об инвестициях, которые рассматривались в главе IV.

(Диаграмма V.2)

Вместе с тем, как видно из диаграммы V.2, со второй половины 1987 года коэффициент капиталоемкости снизился и отставал от тренда в течение ряда лет. Из этой же диаграммы видно, что в этот период темпы роста производства были относительно высокими, из чего следует, что основной капитал использовался достаточно интенсивно. Это, как представляется, послужило для компаний сигналом к увеличению объема инвестиций. По крайней мере, это было бы в порядке вещей, если компании рассчитывали на сохранение высоких темпов роста объема продаж. Данные об объеме инвестиций на диаграмме V.1 и сокращение разрыва, видимое на диаграмме V.2, свидетельствуют о том, что именно так они и поступили. Затем, в 1992 году, спад и последовавшая за ним экономическая стагнация привели к резкому снижению спроса и недоиспользованию производственных мощностей. Неудивительно поэтому, что объем инвестиций сократился. Так, объем частных инвестиций в капитальное строительство снизился примерно на 9 процентов в 1993 году и еще на 6 процентов в 1994 году. Это сокращение, однако, было несколько больше того, что предполагалось.

В рамках другого подхода к взаимосвязи между объемом инвестиций и желательным уровнем основного капитала рассматривается иной аспект эволюции разницы между долгосрочной и фактической величинами коэффициента капиталоемкости. Иными словами, вместо измерения "нормальной" взаимосвязи между объемом основного капитала и объемом производства за исходную посылку в этом подходе берется предполагаемый объем производства при "нормальном" использовании основного капитала, который называется "потенциальным объемом производства". Отношение фактического объема производства к потенциальному объему производства именуется в свою очередь "коэффициентом использования". В вышеприведенном примере коэффициент использования выше 1 означает, что коэффициент капиталоемкости находится ниже линии тренда и наоборот.

Из диаграммы V.3 вытекает, что в Японии существует тесная зависимость между изменениями коэффициента использования и динамикой инвестиций. На самом деле наличие такой зависимости в диаграмме не означает, что объем инвестиций будет немедленно реагировать на изменение коэффициента использования, поскольку при построении диаграммы использовались показатели, представляющие собой среднюю величину коэффициентов использования в каждом из четырех кварталов, предшествующих указанному кварталу. Это дает основание считать, что рост коэффициента использования и сохранение его на высоком уровне служит для японских предприятий сигналом к инвестированию в наращивание мощностей. Точно так же снижение коэффициента использования сигнализирует о необходимости уменьшения объема инвестиций.

(Диаграмма V.3)

Иными словами, это указывает на то, что инвестиционный бум конца 80-х годов и последующее снижение инвестиционной активности в 90-е годы могли быть во многом обусловлены реакцией предприятий на быстрый рост спроса в конце 80-х годов и снижение спроса в начале 90-х годов. С этой точки зрения предприниматели в Японии осуществляли инвестиции согласно традиционным планам деловой активности. Поэтому активный рост инвестиций, показанный на диаграмме V.1, вовсе не выглядит как некая необъяснимая инвестиционная "лихорадка" (по крайней мере с учетом проведенного выше анализа).

#### **Необычные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность в последнее время**

Вместе с тем в последнем цикле роста и последующего снижения объема инвестиций можно заметить нечто необычное. Агентство экономического планирования Японии (АЭП) проанализировало динамику изменения нормы прибыли на реальные активы в обрабатывающем секторе в целом 4/. Агентство выявило относительно простую зависимость, которая, как представляется, позволяет объяснить (по крайней мере до конца 80-х годов) изменение нормы прибыли. В этой связи на диаграмме V.4 показаны фактические показатели нормы прибыли в обрабатывающей промышленности в период 1973-1988 годов и нормы прибыли, рассчитанные при помощи эконометрического уравнения главным образом на основе данных о коэффициенте использования мощностей 5/. Однако начиная с 1989 года такая зависимость исчезает. Фактическая норма прибыли была значительно ниже предполагаемой нормы прибыли, рассчитанной путем экстраполяции существовавшей в предыдущий период зависимости на последующий период.

---

4/ "Реальные" активы отличаются от финансовых активов и, аналогичным образом, норма прибыли относится к прибыли в обрабатывающей промышленности.

5/ В этом уравнении норма прибыли на реальные активы ставится в линейную зависимость от коэффициента использования мощностей и условного показателя роста курса иены после заключения в 1985 году соглашения "Плаза".

(Диаграмма V.4)

Динамика нормы прибыли на реальные активы с 1989 года с трудом поддается объяснению. Предполагаемое изменение нормы прибыли во времени учитывает воздействие спада, и в этом смысле нисходящие параллельные линии в 1991 и 1992 годах свидетельствуют о том, что традиционная взаимосвязь все же во многом поддается прогнозированию. Однако в 1989 и 1990 годах случилось нечто, что не получило отражения в данной модели, и это нечто привело к снижению прибыльности обрабатывающего сектора. Речь не идет о курсе иены, который начал расти лишь в 1991 году и был самым высоким в 1993 году. На самом деле реально действующий курс иены снизился в 1989 и 1990 годах (см. таблицу А.9 приложения), что привело к повышению конкурентоспособности сектора, производящего товары внешнего оборота.

Так что же изменилось в деятельности японских предприятий? Возможно ли, что, в частности, инвестиционные планы в конце 80-х годов разрабатывались с меньшей осмотрительностью, чем в предшествующие годы? В 80-е годы японские компании переживали период быстрого роста. Тот факт, что среднее число филиалов, находящихся во владении материнских компаний, возросло с 67 в 1987 году до 81 в 1990 году и до 88 в 1992 финансовом году, свидетельствует о том, что японские компании, возможно, слишком рассредоточили свои деловые операции, распространив их на незнакомые и неприбыльные сферы деятельности. Иными словами, хотя объем инвестиций в конце 80-х годов, как представляется, не превышал предполагаемой величины с учетом роста спроса, их "качество", возможно, ухудшилось.

На данном этапе анализа необходимо рассмотреть такой фактор, как финансовый "пузырь", который образовался в Японии в конце 80-х годов и который лопнул в начале 90-х годов, вызвав серьезное нарушение функционирования финансовых рынков и банковской системы. Диаграмма V.5 дает представление о размерах этого "пузыря". На протяжении 70-х годов и первой половины 80-х годов рост финансовых активов и обязательств в Японии в целом не отставал от роста номинального ВВП. Так, показатели отношения величины активов и обязательств к размеру ВВП были относительно постоянными. Однако затем последовал лавинообразный рост спекулятивных операций по покупке акций и недвижимости.

Цены на акции на фондовых рынках крупнейших развитых стран в 80-е годы росли высокими темпами, и считалось, что до наступления биржевого краха в октябре 1987 года в большинстве случаев цены на акции были завышены. Спад на японском рынке был менее значительным, чем в других странах, хотя и считалось, что предполагаемая степень завышения цен была существенно больше 6/. Однако спад в Японии наступил лишь позднее, и, когда он наконец начался, это было поистине экономическим потрясением.

---

6/ См. "Обзор мирового экономического положения, 1988 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.88.II.C.1), глава IV, раздел "Причины и последствия краха фондового рынка в октябре 1987 года", и приложение II.

Диаграмма V.5



По оценкам, один лишь прирост стоимости акций в 1987 году был эквивалентен примерно 50 процентам номинального ВВП. К концу 1990 года общая величина реальных и финансовых активов почти в три раза превысила уровень 1980 года. Соответственно, были значительными и убытки в результате обесценения акций, составившие примерно 38 процентов ВВП в 1992 году 7/.

Как явствует из диаграммы V.5, доля долга в номинальном ВВП также выросла по сравнению с предшествующим периодом, хотя и не на такую значительную величину, как активы. Вместе с тем, возможно, изменилось качество займов. В условиях спекулятивного роста рынка расширились возможности получения займов. Так, японские компании стали размещать на рынке значительное число конвертируемых облигаций, процентные ставки по которым были относительно низкими, поскольку покупатели могли конвертировать такие облигации в акции в условиях роста рынка.

Расширились возможности и для получения обычных займов. Заемщики должны представлять залог для обеспечения на случай неспособности обслуживать полученные займы. В условиях высокого уровня цен на активы компании могли использовать в качестве залога больший объем средств, вложенных в акции других компаний или в землю. В то же время банки считали риск неплатежа – точнее говоря, возможных последствий неплатежа с учетом залогового обеспечения – относительно низким и, как правило, взимали более низкий процент по кредитам в стремлении увеличить объем размещенных займов. Более того, по мере роста величины банковских резервов, в том числе акций в результате роста цен на рынке, и депозитов банки испытывали давление увеличивать объем предоставляемых кредитов.

В этих условиях кредит был необходим компаниям для наращивания запасов зданий и оборудования. Вполне можно предположить, что банки применяли для оценки проектов менее жесткие критерии, чем требовалось. Иными словами, в период роста финансового "пузыря" компании, возможно, с большей готовностью шли на риск.

Когда же за крахом рынка довольно быстро последовал спад, рыночная стоимость залогового обеспечения по займам, а затем и оперативная прибыль стали практически ничтожными. Сначала рухнули цены на акции, а затем – цены на землю, что в совокупности имело катастрофические последствия для корпоративных счетов. Средства, вложенные компаниями в акции других компаний и в землю, во многом утратили свою стоимость, тогда как обязательства этих компаний перед их кредиторами, будь то банковские займы или рыночные долговые обязательства, например коммерческие ценные бумаги, не утратили своей стоимости.

Последствия этих событий для способности компаний финансировать инвестиции были очевидными: она была резко ограничена. Во-первых, для улучшения состояния своих счетов компании могли использовать текущую прибыль для погашения задолженности перед кредиторами, что привело бы к уменьшению объема внутренних средств на цели инвестиций. Во-вторых, компании испытывали трудности с привлечением внешних финансовых средств. Мобилизация таких средств может осуществляться по двум каналам, одним из которых является получение новых

---

7/ Совокупный годовой прирост стоимости основного капитала и земли был эквивалентен примерно 140 процентам номинального ВВП в 1987 году, тогда как убытки в результате обесценения активов в 1992 году были равны, по оценкам, 87 процентам ВВП в этом году (см. Economic Planning Agency, "Heisei 7 Nendo Nenji Keizai Hōkoku" (Годовой доклад о состоянии экономики Японии, 1995 год) (Токуо, Economic Planning Agency, 1995), стр. 197).

банковских или рыночных займов, ведущее к дальнейшему росту обязательств компаний при одновременном росте стоимости новых займов в результате снижения кредитоспособности, а другим – выпуск акций. Однако компании, как правило, с неохотой идут на выпуск новых акций в условиях низкой рыночной конъюнктуры, когда для мобилизации необходимого объема средств требуется выпуск большего числа акций. Главная причина этого заключается в том, что увеличение числа новых акций ведет к уменьшению доли участия нынешних акционеров.

Проведенные Агентством экономического планирования эконометрические исследования подтвердили негативные последствия ухудшения состояния корпоративных счетов для инвестиционной деятельности. Хотя было установлено, что ухудшение состояния счетов приводит к уменьшению объема инвестиций как в отраслях обрабатывающей промышленности, так и в других отраслях, его негативное воздействие гораздо сильнее ощущается в последнем случае. Об этом свидетельствует как показатель отношения суммы долга к активам, так и показатель стоимости земли 8/.

В ходе предыдущих циклов объем инвестиций в отраслях обрабатывающего сектора восстанавливался более быстрыми темпами по сравнению с другими отраслями и становился главным двигателем общей инвестиционной активности. Необходимость корректировки состояния счетов была, возможно, одной из причин, обусловивших столь затяжной характер спада в Японии.

Резкое снижение цен на активы оказало также негативное воздействие на финансовые учреждения, являющиеся основными поставщиками средств для финансирования инвестиций в Японии 9/. В результате краха цен на активы они столкнулись не только с утратой капитальной прибыли на средства, вложенные ранее в акции и землю, но и с ростом числа безнадежных займов, т.е. займов, которые заемщики не могли обслуживать в полном объеме. Поскольку займы представляют собой основной актив на балансе банка, увеличение числа безнадежных займов требует либо увеличения резервов на случай неплатежа или уменьшения балансовой стоимости займов, что в любом случае ведет к уменьшению величины банковских

---

8/ Точнее говоря, в обрабатывающем секторе в период с первого квартала 1975 года по четвертый квартал 1994 года уменьшение объема инвестиций в здания и оборудование составляло в среднем 0,9 процента на 1 процент увеличения отношения суммы задолженности по долгосрочным займам (облигаций и кредитов коммерческих банков) к общей стоимости реального основного капитала (за исключением земли). В других отраслях эта величина, по оценкам, составляла 1,2 процента в период с первого квартала 1980 года по четвертый квартал 1994 года. Кроме того, уменьшение отношения стоимости земель для промышленной застройки к ВВП в соответствующие периоды привело бы к уменьшению объема инвестиций в отраслях обрабатывающей промышленности на 0,6 процента, а в других отраслях, – на 1,4 процента. Точно так же увеличение объема инвестиций в конце 80-х годов было связано с обратными явлениями в динамике этих финансовых показателей (Economic Planning Agency, "Heisei 7 Nendo Nenji Keizai Hōkoku" (Годовой доклад о состоянии экономики Японии, 1995 год) (Tokyo, Economic Planning Agency, 1995), appendices 1-3-1 and 1-3-8.)

9/ Это ясно прослеживается на глобальном уровне, где в период 1986-1989 годов из 10 крупнейших банков в мире по объему активов 7 банков были японскими, причем на них приходилось три четверти совокупных активов этих 10 банков; к концу 1990 года в десятку крупнейших банков в мире входило пять японских банков, на которые приходилось 57 процентов совокупных активов этих десяти банков (данные приводятся по различным выпускам издания Institutional Investor).

активов. В конце сентября 1995 года общая сумма безнадежных займов всех коммерческих и доверительных сберегательных банков в Японии составляла 37 триллионов иен, т.е. почти 8 процентов ВВП 10/.

Ухудшение состояния счетов банка подрывает его способность предоставлять займы. Продолжающееся падение цен на активы заставило банки еще более осмотрительно подходить к предоставлению займов в связи с тем, что будущая стоимость залогового обеспечения стала еще более неопределенной. В то же время банки, возможно, стали более жестко подходить к оценке инвестиционных проектов, предлагаемых заемщиками. Годовые темпы роста совокупного объема частных финансов (небанковских кредитов, облигаций и коммерческих ценных бумаг) и коммерческих кредитов существенно снизились в 90-е годы. Трудно определить, насколько неспособность банков предоставлять кредиты оказала понижательное давление на инвестиционный спрос. Вместе с тем тот факт, что темпы роста объема банковских кредитов по сравнению с темпами роста общего объема частного финансирования в период бума в конце 80-х годов были более высокими и их падение было более значительным в начале 90-х годов, свидетельствует о том, что это явление действительно имело место.

#### **Следующие шаги: инвестиции отрасли, ориентированные на внутренний и внешний рынки**

По мере того, как Япония более уверенно, хотя и по-прежнему медленно, вступает в фазу подъема своего текущего экономического цикла, частные инвестиции, как ожидается, будут увеличиваться. Так, прогнозируемый в этом Обзоре на 1996 год рост ВВП Японии в размере 2 процентов включает в себя реальное увеличение частных инвестиций на капитальное строительство на 3,75 процента. Учитывая, что за период с 1990 года реальный фактический курс иены повысился на 27 процентов (см. таблицу А.9 приложения), значительная часть этих инвестиций должна переместиться в отрасли, ориентированные на внутренний рынок, что в любом случае поможет Японии уменьшить постоянно фиксируемое в этой стране положительное сальдо торгового баланса. Вместе с тем, если исходить из косвенных показателей, представляется, что инвестиции в отрасли, ориентированные на внутренний рынок, растут недостаточно высокими темпами.

Иными словами, несмотря на то, что инвестиции в производство начали увеличиваться, капиталовложения в непроемственный сектор (главным образом в сферу услуг) растут более низкими темпами. Кроме того, представляется, что инвестиции в производственные отрасли реагируют на ценовые изменения, связанные с повышением курса валюты, поскольку сравнительно более активный рост инвестиций наблюдается в высокотехнических отраслях, включая производство полупроводников и персональных компьютеров, а также коммуникационные технологии. Объем инвестиций в производство более стандартизированной продукции, включая сталь, цветные металлы и текстильные изделия, падает 11/. В высокотехнических отраслях японским производителям экспортных товаров приходится конкурировать не столько в области цен (что весьма

---

10/ С учетом этих обстоятельств и неопределенности в связи с общими масштабами проблемы безнадежных займов в 1995 году при получении международных займов японским банкам приходилось платить так называемую "японскую наценку", т.е. процентная ставка по международным кредитам японским банкам была выше, чем для банков других промышленно развитых стран в то время.

11/ "1996 Nendo Setsubi Tōshi Keikaku Chōsa" (Report on trends in plant and equipment investment for fiscal 1996), Nihon Keizai Shimbun, 15 February 1996.

затруднительно в условиях повышения курса иены), сколько в выпуске новых изделий и технологических нововведениях.

Таким образом, встает вопрос о том, почему на этом фоне не происходит также переток инвестиций в отрасли, ориентированные на внутренний рынок? Одна из возможных причин этого связана с особенностями баланса фирм в производственном секторе по сравнению с фирмами в непроизводственном секторе. Эти последние фирмы, как представляется, осуществляют корректировку своего баланса сравнительно более медленными темпами, в частности по той причине, что по сравнению с производственными фирмами более значительная часть их активов вложена в земельную собственность, а цены на землю продолжают падать. Речь идет о том, что, несмотря на умеренный подъем курсов акций в конце 1995 года и их стабилизацию в последующий период, цены на землю по-прежнему находятся на невысоком уровне. Так, например, в феврале 1996 года цены на 95 процентов всех земельных участков, предназначенных для коммерческого использования, в трех крупнейших городах Японии (Токио, Осаке и Нагое) продолжали снижаться 12/.

Тем не менее этот фактор должен действовать лишь в краткосрочной перспективе, поскольку можно ожидать, что производственные фирмы, укрепившие свой баланс, на определенном этапе будут диверсифицировать свою деятельность, распространяя ее на отрасли, ориентированные на внутренний рынок, при том условии, что возможности для получения прибыли в этих отраслях являются достаточно привлекательными. Есть, однако, и еще один довод, который состоит в том, что, возможно, прибыли в секторе, ориентированном на внутренний рынок, являются относительно небольшими. Нормы прибыли в секторе, ориентированном на внутренний рынок, действительно постоянно уступали аналогичным показателям в производственном секторе, и эта разница в прибыли между двумя секторами увеличилась после середины 1993 года, что предположительно привело к сокращению инвестиций в отрасли, ориентированные на внутренний рынок 13/.

Одним из факторов, связанных со сложившейся ситуацией, может быть сравнительно медленный рост производительности в непроизводственном секторе. За период с 1975 по 1990 годы производительность труда в производственном секторе более чем удвоилась. Тем не менее за тот же период производительность в финансовом секторе увеличилась лишь на 35 процентов, а в секторе транспорта и связи – менее чем на 34 процента. Вместе с тем имеются практические свидетельства того, что предприятия сектора, ориентированного на внутренний рынок, – в частности в сферах оптовой и розничной торговли, а также банковских и страховых услуг – в последнее время наращивают инвестиции в компьютерные и коммуникационные технологии в целях повышения производительности и прибыльности.

Вместе с тем, возможно, что этот рост производительности, объясняющийся вложениями в компьютерные и коммуникационные технологии, проявится лишь спустя некоторое время. Внедрение компьютерных и коммуникационных технологий требует определенной реорганизации управленческих структур и может приводить к исчезновению необходимости в услугах некоторых работников. Это будет противоречить действующему в японской экономике принципу пожизненной

---

12/ National Land Agency, Tanki Chika Dōkō Chōsa (Short-term land prices outlook, February 1996).

13/ См. Economic Planning Agency, Business Cycles in Japan and U.S.A. (Tokyo, Economic Planning Agency, November 1995).

занятости, который, хотя, возможно, и утрачивает свое значение, по-прежнему широко применяется 14/.

Таким образом, последний вопрос заключается в том, способны ли меры в области политики привести к увеличению темпов роста инвестиций в отрасли, ориентированные на внутренний рынок, в Японии. Разумеется, что непосредственный вклад инвестиций в этот сектор вносит крупномасштабная программа государственных инвестиций, проводимая правительством Японии в рамках комплекса финансово-бюджетных мер, направленных на преодоление спада. Однако анализ регионального и отраслевого распределения государственных средств, как представляется, не свидетельствует о том, что они целенаправленно предназначались для поощрения частных инвестиций в отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Кроме того, по причине роста дефицита государственного бюджета, который наблюдается в настоящее время и сохранится в будущем по причине необходимости выполнения предстоящих обязательств в области социального обеспечения, правительство в состоянии проводить подобную финансово-бюджетную политику, ориентированную на рост, лишь в течение ограниченного периода времени.

Вместе с тем дерегулирование сферы услуг может быть одним из важных директивных механизмов стимулирования инвестиций в отрасли, ориентированные на внутренний рынок. На сферу услуг приходится около 70 процентов ВВП Японии, и стимулирование конкуренции в этом секторе, которое, в свою очередь, приводит к повышению производительности, представляет собой один из ключевых факторов долгосрочного потенциального роста экономической активности в стране в целом. Правительство вступило во второй год осуществления трехгодичной программы дерегулирования экономики, которая рассчитана на период до апреля 1998 года и охватывает около 1800 параметров государственного регулирования экономики. Программа охватывает все основные отрасли сферы услуг - от банковского дела и страхования до розничной и оптовой торговли. Тем не менее до настоящего времени в ее рамках были приняты лишь ограниченные меры технического характера, и она еще не позволила добиться заметного прогресса с точки зрения роста инвестиций в сферу услуг.

Вместе с тем в связи с проблемой в одной конкретной отрасли, ориентированной на внутренний рынок, а именно в связи с банкротством "дзюсэн" - компаний, занимающихся предоставлением жилищных кредитов, правительству пришлось проводить более активную политику. Бюджет на 1996 финансовый год предусматривал план оказания помощи этим компаниям со стороны государства. Он был одобрен парламентом Японии в апреле 1996 года, однако до сих пор неясно, каким образом и в какой степени органам, занимающимся денежно-кредитными и правовыми вопросами, удастся разрешить проблемы, связанные с нарастающей задолженностью "дзюсэн".

В заключение можно указать, что, как явствует из этого анализа, финансовая структура, сформировавшаяся в Японии под влиянием рыночных, политических, исторических и социальных факторов, обнаружила в ходе кризисного периода, явившегося следствием чрезмерно высоких темпов роста экономики, серьезные слабости, которые повлекли за собой как макроэкономические, так и секторальные последствия. На определенном этапе эта финансовая структура помогла Японии превратиться в процветающего и конкурентоспособного на международном уровне экспортера высокотехнических промышленных товаров, которым она является сегодня. Тем не менее едва ли можно оспаривать тот факт, что к началу 90-х годов эта система нуждалась в крупномасштабных реформах.

---

14/ Информацию о некоторых аспектах взаимосвязи между внедрением новых технологий и японской практикой взаимодействия между администрацией и работниками см. в Hiroshi Kawamura, "Technology and labour: the case of Japan", mimeo (UN/DESIPA, July 1995).

### Роль правительства на рынках кредита

Высказываются самые разные мнения в отношении того, насколько активно правительству следует стремиться к участию в деятельности финансового сектора. Весьма скептический взгляд на эту проблему, отражающий систему воззрений, которая играла важную роль в рамках консультативной помощи развивающимся странам, можно кратко сформулировать следующим образом: "Правительственное вмешательство в финансовую жизнь страны может принимать многообразные формы: некоторые из них не наносят серьезного вреда, другие же могут приводить к катастрофическим последствиям" 15/. Разумеется, в случаях, когда правительства предпринимают какие-либо шаги в финансовой сфере, они стремятся к тому, чтобы такие шаги были не просто безвредными, а приносили бы тот или иной позитивный эффект 16/.

Как бы то ни было, очевидно, что банковскую систему и финансовые рынки страны нельзя считать всего лишь рядовой отраслью экономики, подобной сталелитейной промышленности или разработке компьютерных программ. Банковская система несет ответственность почти за все платежи в экономике и является источником основной части обращающихся в ее рамках денежных средств. Когда в банковской системе реально или предположительно отсутствует порядок, это может приводить к нанесению серьезного ущерба экономике 17/. Таким образом, правительства в большинстве случаев ограничивают возникновение новых банковских структур путем установления требований в отношении лицензирования банков. Как правило, правительственная политика предусматривает пристальный контроль за деятельностью банков (хотя на практике такой контроль осуществляется не всегда). Правительства также стремятся укреплять уверенность в безопасности помещения средств в банки путем правительственных программ страхования депозитов.

Помимо обеспечения бесперебойного функционирования денежно-кредитной и финансовой системы, правительства в большинстве случаев проводят по отношению к финансовому сектору политику, ориентированную на рост и развитие, а в некоторых случаях – на распределение доходов или обеспечение принципа справедливости. Как правило, правительство рассматривает финансовый сектор как механизм проведения политики, направленной на управление притоком инвестиций в экономику и его расширение. Некоторые правительства принимают непосредственное участие в функционировании финансового сектора через государственные финансовые учреждения, а в других случаях правительства стимулируют развитие конкретных финансовых рынков или учреждений (примером этого является формирование системы операций с венчурным капиталом в Республике Корея, которая обсуждается во вставке V.1). Тем не менее зачастую правительства пытаются воздействовать на решения частных учреждений финансового сектора, касающиеся

---

15/ Maxwell J. Fry, Money, Interest, and Banking in Economic Development, 2nd ed. (Baltimore, Maryland, Johns Hopkins University Press, 1995), p. 353.

16/ Финансовая политика, разумеется, представляет собой всего лишь один из компонентов широкого комплекса возможных политических мер, преследующих цель воздействия на инвестиции; другим важным инструментом в данной связи является налоговая политика (см., например, Charles L. Schultze, Memos to the President (Washington, D.C., Brookings Institution, 1992), pp. 278-289; более общий обзор см. в J.A. Kay, "Tax policy: a survey", Economic Journal, vol. 100, No. 399 (March 1990), pp. 18-75).

17/ Примеры этого включают в себя экономические трудности, частично связанные с внутренними банковскими кризисами, с которыми столкнулось несколько стран Латинской Америки в 1995 году (см. вставку II.2).

распределения ресурсов, путем изменения принимаемых банками решений о предоставлении кредитов.

Среди аналитиков, занимающихся исследованиями политики, отсутствует единое мнение в отношении того, следует ли правительствам вмешиваться в функционирование рынков кредита; их взгляды на то, каким образом следует это делать, также не совпадают. Как бы то ни было, в своем большинстве правительства занимаются такой деятельностью. Разумеется, такое вмешательство может принимать различные формы. Существующие механизмы включают в себя субсидирование кредитов, предоставление правительственных кредитных гарантий, особые условия налогообложения доходов от кредитования и другие стимулы.

Правительства большинства развивающихся стран в той или иной мере влияют на распределение кредитов. Развитые страны, включая Германию, Канаду, Соединенные Штаты Америки и Францию, в различные периоды прибегали к программам распределительного кредитования. Высказывалось мнение о том, что вмешательство правительства в распределение кредитов способствовало успехам в экономическом развитии некоторых стран Тихоокеанского пояса, в частности Японии и Республики Корея. Большинство стран, однако, не может похвастаться столь же эффективными результатами, несмотря на многообразие распределительных систем.

В странах с переходной экономикой этот вопрос носит весьма деликатный характер, поскольку они ставят перед собой цель отхода от практики государственного контроля. Но следует ли государству уходить с рынков капитала до завершения процесса приватизации предприятий и банковской реформы? Так, например, Российская Федерация и Польша пошли по пути распределения кредитов, тогда как Чешская Республика от него отказалась (см. главу VI).

Развитые и развивающиеся страны, как правило, преследуют различные цели при распределении кредитов. В развитых странах на современном этапе эти программы в большинстве случаев являются инструментами социальной политики или регионального развития. В развивающихся странах они также используются в качестве более широких механизмов промышленной политики в целях наращивания темпов роста ВВП.

В основе традиционной аргументации правительственного вмешательства в функционирование финансовой системы в целях обеспечения роста лежит тот постулат, согласно которому государству удастся поднять темпы роста экономики до более желательных уровней в том случае, если оно будет стимулировать более долгосрочные инвестиции. В данной связи приводится довод о том, что если люди будут действовать на коллективной основе, то они будут инвестировать больше средств на благо своего собственного и будущих поколений, нежели в том случае, если они будут действовать на индивидуальной основе (иными словами, общество в целом будет готово мириться с менее значительной отдачей от инвестиций во имя общего блага, нежели инвесторы, действующие по отдельности). Таким образом, государство может оказывать помощь в таких ситуациях, когда долгосрочное финансирование является оправданным, однако кредиторы не желают рисковать своими средствами в течение достаточно длительных периодов времени, не доводя ставки процента до запретительного уровня. Государственные гарантии (или заимствование средств самим государством) представляют собой один из широко применяемых механизмов продления максимальных сроков погашения частных кредитов 18/.

---

18/ В сущности, аналогичную финансовую функцию выполняет Всемирный банк, который продает на международных рынках капитала облигации, опираясь главным образом на высокий рейтинг кредитоспособности своих акционеров из числа промышленно развитых стран, и выделяет (продолжение...)

Сторонники другой теории, однако, полагают, что роль государства должна выходить за рамки продления сроков погашения кредитов, поскольку его вмешательство также необходимо для направления кредитных средств в конкретные нужные сферы с учетом того, что финансовые рынки по своей природе являются несовершенными. Дело не только в том, что финансовые учреждения зачастую пользуются значительными монопольными привилегиями, но и в том, что в распоряжение потенциальных кредиторов предоставляется заведомо несбалансированная и неполная информация о намерениях и возможностях заемщиков. Степень такой несбалансированности, разумеется, может варьироваться в зависимости от сектора и характера финансирования. Как бы то ни было, сторонники этой теории утверждают, что правительства могут оказывать помощь в преодолении нежелания финансовых учреждений размещать средства в "нужных" сферах.

Ярким примером этого является финансирование инвестиций в новые отрасли. Первое учреждение, принявшее решение о финансировании новаторского проекта, сталкивается с более значительной степенью риска, нежели последующие кредиторы, которые могут "бесплатно" пользоваться информацией о динамике погашения ранее предоставленных кредитов. Ожидаемая отдача от кредитования новаторского проекта должна быть достаточно большой для того, чтобы оправдать более высокую степень риска; с другой стороны, издержки, связанные с риском, могут быть снижены с помощью директивных методов. В своей экстремальной форме эта проблема "первого банка" затрагивает страны с переходной экономикой. Как указывается в главе VI, банки неохотно предоставляют кредиты новым (или даже ранее созданным) фирмам, которые действуют в рамках новой рыночной экономики. В условиях, когда государство практически полностью отказывается от выполнения функций источника финансирования, проблема нехватки кредитных средств приобретает острый характер 19/.

Если предположить, что финансирование малоизвестных новаторских проектов находится на одном краю спектра, то на другом его краю находятся правительственные ограничения, предписывающие финансовым учреждениям выделять определенную долю своих ресурсов правительству в виде кредитов, размеры которых превышают уровень, который может быть обоснован с рациональной точки зрения. Иными словами, одно из наиболее явных злоупотреблений в рамках системы централизованного распределения кредитов состоит в ее превращении в "низкозатратное" средство финансирования дефицита в государственном секторе. Поскольку в противном случае эти средства были бы выделены в виде кредитов частным фирмам, речь идет о том, что государственный сектор буквально "вытесняет" частный сектор с рынков кредита.

Программы распределительного кредитования могут также становиться объектом злоупотреблений со стороны частного сектора. Если пользующиеся привилегиями заемщики сами не в состоянии добиться наибольшей отдачи от инвестиций, у них появляются стимулы к проведению арбитражных операций путем передачи кредитов другим заемщикам в целях получения более

---

18/ (...продолжение)

поступления от этих продаж в виде кредитов на 20-летний период правительствам развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые не в состоянии самостоятельно получать кредиты на таких условиях.

19/ См. István Ábel and John P. Bonin, "State desertion and credit market failure in the Hungarian transition", *Acta Oeconomica*, vol. 46, Nos. 1-2 (1994), pp. 97-112; and John P. Bonin, "On the way to privatizing commercial banks: Poland and Hungary take different roads", *Comparative Economic Studies*, vol. 35, No. 4 (winter 1993), pp. 103-119.

/...



значительной прибыли. Так, например, подобная ситуация сложилась в Греции, где в результате существования обязательных для банков норм распределения инвестиций сложились стимулы к "прокручиванию" средств. Промышленные и сельскохозяйственные фирмы, которые имели доступ к распределяемым кредитам, получали их и передавали другим фирмам, которые могли добиться более высокой отдачи от этих средств, но не имели права на получение кредитов в рамках правительственных механизмов. До 1985 года 75 процентов всех депозитов в греческих коммерческих банках подлежало целевому распределению. Привилегированные секторы включали в себя государственный сектор, который забирал почти 50 процентов депозитов, а также промышленные и мелкие фирмы, получавшие еще 25 процентов. Лишь в 1993 году масштабы этих распределительных мер были значительно сокращены в рамках реформы, начатой в 1987 году 20/.

Недопущение злоупотреблений требует жесткого контроля за реализацией программ распределительного кредитования. Так, успех таких программ в Японии и Республике Корея в определенной степени объяснялся действующими в этих странах контрольными механизмами. В рамках созданной в Республике Корея в 1976 году "системы предельных параметров финансирования экспорта" финансовые решения основываются на результатах предшествующей экспортной деятельности потенциальных заемщиков 21/. Кроме того, предусматривались стимулы к диверсификации экспорта и использованию новых экспортных возможностей. Необходимо было также создать механизмы для обмена информацией о результатах деятельности и имеющихся возможностях между получателями кредитов и лицами, ответственными за принятие решений. Министерство торговли и промышленности Республики Корея проводило ежемесячные совещания с участием старших руководителей, ответственных за разработку политики, и ведущих фирм.

Еще один критерий, позволяющий провести различие между более и менее успешными программами распределительного кредитования, касается четкости определения целей этих программ. В качестве показательного примера в данной связи можно вновь привести Республику Корея 22/. В период с 1961 года по середину 70-х годов упор был сделан на секторы, ориентированные на экспорт, в результате чего в них удалось добиться высоких темпов роста. Однако с течением времени происходило разрастание некоторых приоритетных секторов, и структура экономического роста приобретала все более несбалансированный характер. В рассматриваемом случае упор на крупные фирмы, как правило, приводил к усилению мощи конгломератов ("таэболей"). В конечном счете это привело к перераспределению кредитов в направлении мелких заемщиков, а также к попыткам формирования сектора венчурного капитала (см. вставку V.1) 23/.

---

20/ Данные банка Греции. Информацию по истории вопроса о целевом распределении кредитов в Греции см. в OECD Surveys: Greece (Paris, OECD, 1985).

21/ См. Byung-Sun Choi, "Financial policy and big business in Korea: the perils of financial regulation", in The Politics of Finance in Developing Countries, Stephen Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield, eds. (Ithaca, New York and London, Cornell University Press, 1993).

22/ Актуальными в данном контексте также являются примеры Индонезии, Китая и Туниса, обсуждаемые в главе VII ниже.

23/ См. Yoon Je Cho and Joon-Kyung Kim, "Credit policies and the industrialization of Korea", mimeo (World Bank, December 1994).

Еще одна опасность состоит в размывании целей программ распределительного кредитования в результате действия политических факторов. Республика Корея решила эту проблему путем предоставления кредитов на недискреционной основе. Всем ориентированным на экспорт фирмам, которым удавалось добиваться успешных результатов, автоматически предоставлялись кредиты, благодаря чему эта практика не испытывала негативных последствий действия политических соображений. В то же время в результате осуществления этой программы укрепились позиции крупных фирм, и реорганизовать эти программы с политической точки зрения было непросто. В ряде других стран сложилась более сложная ситуация; распределительной политике правительств были присущи крупные злоупотребления: кредиты предоставлялись главным образом на дискреционной основе, а критерии, определяющие очередность получения кредитов, не были четко сформулированы.

Еще один урок можно извлечь из того факта, что некоторые страны применяли практику распределения кредитов более сдержанно, нежели другие. Так, например, в Японии такая практика являлась лишь одним из многих инструментов политики. Кроме того, степень вмешательства государства в распределение кредитов с точки зрения как сумм предоставляемых кредитов, так и указания конкретных фирм, которым они должны предоставляться, была менее значительной, чем в большинстве развивающихся стран 24/. Даже в 50-е годы на распределяемые кредиты в промышленном секторе приходилось менее 5 процентов общего объема финансирования этого сектора; к 1980 году этот показатель сократился менее чем до 1 процента. Распределяемые кредиты, по крайней мере в станкостроительной промышленности, предоставлялись лишь тем фирмам, которые уже просуществовали хотя бы в течение непродолжительного периода времени 25/. В то же время около 50 процентов средств в индийской финансовой системе подлежало действию предписаний, касающихся установленных законом резервов или приоритетного кредитования, и в распоряжении правительства находилось свыше 70 процентов ресурсов индийских коммерческих банков 26/.

Наконец, еще один аспект ситуации состоит в том, что использование практики распределительного кредитования предполагает наличие закрытого рынка капитала, где отток финансовых средств поддается контролю. Так, если предположить, что в результате той или иной кредитной программы кредиты распределяются иным образом, нежели в случае действия рыночных механизмов (в чем, собственно, и заключается основная цель любой такой программы), прибыль кредиторов, участвующих в программе, может уступать прибыли тех кредиторов, которые в ней не участвовали. В этом случае правительство либо возмещает участвующим кредиторам эту разницу путем предоставления субсидий, либо они (или, что более вероятно, их вкладчики) будут стремиться избежать участия в программе путем экспорта капитала. Представляется, что в условиях растущей глобализации финансовых рынков жизнеспособность долгосрочных программ

---

24/ См. Charles W. Calomiris and Charles P. Himmelberg, "Directed credit programmes for agriculture and industry: arguments from theory and fact", Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1993, Mihail Bruno and Boris Pleskovic, eds. (Washington, D.C., World Bank, 1994).

25/ Charles W. Calomiris and Charles P. Himmelberg, "Government credit policy and industrial performance: Japanese machine tool producers, 1963-1991", mimeo (World Bank, Financial Sector Development Department, December 1994).

26/ Dimitri Vittas and Yoon Je Cho, "Credit policies: lessons from East Asia, summary", mimeo (World Bank, Financial Sector Development Department, December 1994).

централизованного распределения кредитов является сомнительной. Речь идет не о том, что эти программы не дадут результатов, а о том, что их осуществление может быть более затруднительным при условии, что ему сопутствует давление, направленное на либерализацию движения капиталов. Как бы то ни было, можно с достаточной степенью уверенности исходить из той рабочей гипотезы, что в конечном счете любая попытка крупномасштабного изменения динамики рыночных механизмов, обусловленная политическими причинами, породит стремление от нее уклониться.

Подводя черту, можно указать, что, как свидетельствует опыт, накопленный в ходе осуществления различных программ централизованного распределения кредитов, с их помощью действительно можно добиваться поставленных целей – по крайней мере, в течение определенного времени и при наличии определенных условий. Представляется, что в таких случаях, когда они дают успешные результаты, они являются одним из компонентов комплекса используемых правительством механизмов, поскольку для обеспечения эффективности этих программ распределение кредитов должно сочетаться с действием ряда других факторов. Так, например, в случае с политикой стимулирования экспорта, проводившейся в Республике Корея, централизованное распределение кредитов сочеталось с контролем за валютным курсом в целях поддержания конкурентоспособности экспортных товаров, в то время как механизмы контроля за внутренними ценами были ограничены по своим масштабам, с тем чтобы не допустить широкого разрастания внутренних ценовых диспропорций. Через последующие главы красной нитью проходит идея многообразия факторов директивного характера, оказывающих воздействие на результаты инвестиционной деятельности.

#### **Вставка v.1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКУ КОРЕЯ**

В Соединенных Штатах Америки сформировался комплекс учреждений, занимающихся поощрением новаторских проектов путем создания новых предприятий. Эти учреждения, а именно компании, занимающиеся операциями с "венчурным капиталом", сыграли определенную роль в создании некоторых наиболее известных фирм в электронной промышленности Соединенных Штатов, включая фирмы "Эппл", "АСТ", "Компак", "Диджитал Эквипмент", "Интел" и "Сигейт". Система операций с венчурным капиталом в Соединенных Штатах не была создана усилиями лиц, ответственных за разработку политики, а сформировалась как рыночное явление. В других странах (прежде всего в Республике Корея) государство пыталось с помощью директивных мер воспроизвести функции, выполняемые американской системой, особенно с учетом того, какое важное значение придается независимым новым фирмам в качестве движущей силы новаторских подходов и конкуренции, а, следовательно, и экономического прогресса.

Основной единицей системы операций с венчурным капиталом в Соединенных Штатах является товарищество или фонд по операциям с венчурным капиталом a/i; в ее состав входит небольшая группа предпринимателей, зачастую с опытом работы по техническим или управленческим специальностям, которые объединяют свои усилия в целях поиска возможностей для вложения средств в какое-либо новое дело. Эти "главные партнеры" инвестируют средства в новые фирмы, приобретая часть их акций (как правило, контрольный пакет) и активно участвуя в управлении такими фирмами.

Фактически главным партнерам, как правило, принадлежит лишь около 1 процента инвестируемых ими средств. Остальная часть денег предоставляется "коммандитными партнерами", как правило – учреждениями-вкладчиками, которые играют более пассивную роль. Коммандитные партнеры выплачивают главным партнерам ежегодный сбор за управленческое обеспечение, который представляет собой небольшую часть инвестированных средств. Коммандитные партнеры также соглашаются с тем, что в момент расформирования товарищества они забирают, как правило, лишь 80 процентов суммы, полученной в результате инвестирования первоначально предоставленных средств.

---

a/ В тексте широко используются следующие материалы: Rodney Clark, Venture Capital in Britain, America and Japan (New York, St. Martin's Press, 1987), pp. 5-26; и Investing in Venture Capital, Donald E. Fischer, ed. (Charlottesville, Virginia, Institute of Chartered Financial Analysts, 1989).

Целью венчурных фондов является активное участие в деятельности новых фирм и оказание содействия в их росте, однако лишь в течение ограниченного срока, после чего венчурный фонд прекращает свое участие в собственности на фирму и управлении ею. Обычно такой выход связан с тем, что фирма "выходит на открытый рынок" путем первоначального предложения акций для продажи на открытом рынке ценных бумаг, которые впоследствии становятся объектом купли-продажи на крупном внебиржевом рынке ценных бумаг, который существует в Соединенных Штатах для акций мелких компаний. Фирма также может быть приобретена другой фирмой путем слияния или приобретения в кредит с залогом акций компании.

По мере роста стоимости венчурного предприятия увеличивается и сумма первоначальных инвестиций партнеров. Разумеется, многие новые фирмы терпят крах (фактически это происходит с их большинством). Наконец, по прошествии некоторого времени партнеры расформируют свое венчурное товарищество и делят между собой стоимость своих вкладов, которые в случае успеха компании многократно превышают объем первоначальных инвестиций.

Система, функционирующая в Соединенных Штатах, действует при поддержке правительственной политики, включая закупки для оборонных целей и поддержку прикладных исследований. Она также пользуется выгодами, связанными с разрабатываемыми на уровне штатов и на местном уровне комплексами директивных мер, направленных на привлечение и подпитку новаторских компаний, а также с политикой федерального правительства в целях поощрения малых предприятий, в том числе через Управление по защите интересов мелких предпринимателей, предоставляющее, в частности, займы инвестиционным компаниям, вкладывающим средства в мелкие предприятия, которые, в свою очередь, выдают их в виде кредитов таким предприятиям. Инвестиционные стимулы были также созданы путем принятия в 1982 году закона о новаторских разработках, проводимых малыми предприятиями b/, не говоря уже о широких налоговых и смежных стимулах, включая относительно низкие ставки налогообложения доходов от прироста капитала в системе подоходного налога Соединенных Штатов.

Вместе с тем динамизм системы операций с венчурным капиталом в Соединенных Штатах, как представляется, объясняется главным образом характером функционирования американской экономики. Представляется, что наиболее важную роль при этом играют следующие присущие ей черты: высокий уровень развития технологии, позволяющий в сжатые сроки разрабатывать изделия с применением новых технологий; крупный внутренний рынок, отличающийся высокой покупательной способностью, который позволяет добиваться быстрого роста объема продаж за короткий период времени; высокоразвитая система финансовых рынков, обеспечивающая бесперебойное финансирование сравнительно мелких компаний, равно как и крупных фирм; и наличие рынка квалифицированной рабочей силы, являющейся

---

b/ Этот закон был направлен, в частности, на поощрение технологических нововведений на малых предприятиях путем предоставления частным фирмам технологий, принадлежащих федеральному правительству, в частности путем использования ресурсов государственных ведомств и смежных учреждений, располагающих значительными средствами на проведение НИОКР.

источником людских ресурсов для новых компаний. Кроме того, в рамках сложившейся в обществе системы ценностей изобретательные предприниматели пользуются большим авторитетом, и обеспечивается надежная правовая защита интеллектуальной собственности.

В отличие от Соединенных Штатов развитие системы операций с венчурным капиталом в Республике Корея было в гораздо большей степени связано с государственной инициативой c/. Фактически одной из причин создания этой системы стала реакция на рост (и даже господство) крупных корпораций, которые, как предполагалось, чрезмерно разрослись и стали слишком громоздкими для того, чтобы адекватно адаптироваться к быстро меняющимся условиям современных рынков. С учетом этого правительство Республики Корея решило поощрять создание многочисленных мелких и средних компаний, особенно в наукоемких отраслях. Ключевую роль в достижении этой цели должна была сыграть мобилизация значительных финансовых ресурсов для венчурных инвестиций.

В этой связи в 1986 году правительство приступило к проведению политики стимулирования операций с венчурным капиталом путем поощрения создания компаний, занимающихся такими операциями. В 1986 году насчитывалось 15 таких компаний, которые предоставили в виде кредитов и инвестиций сумму в 330 млн. долл. США, а в 1995 году их число увеличилось до 55. Общий объем финансирования в 1995 году составил 41 млрд. долл. США.

В рамках существующей в Республике Корея системы функционируют два вида венчурных компаний. Часть таких компаний обеспечивает первоначальное финансирование мелких и средних фирм (т.е. фирм, где насчитывается 300 или менее работников), а другая часть занимается обеспечением финансирования для целей расширения деятельности после завершения первоначального этапа. На первом этапе лица, подающие заявки на создание венчурных компаний для финансирования новых предприятий, называемых "инвестиционными компаниями по созданию малых предприятий" (ИКМП), регистрируются в министерстве торговли и промышленности. Затем они получают право на получение субсидированных долгосрочных кредитов у правительства через действующий в его рамках Фонд поощрения создания новых предприятий и используют эти кредиты в целях инвестирования средств в новые компании d/. Механизм, предусматривающий создание коммандитных товариществ, используется также в целях задействования средств корпоративных пенсионных фондов и страховых компаний в целях инвестиций в новые предприятия; в течение пяти лет с момента своего создания ИКМП обязаны мобилизовать и инвестировать средства в объеме, значительно превышающем сумму, полученную ими по линии государственного финансирования. ИКМП обеспечивают консультационное обслуживание новых предприятий, а также предоставляют им средства. Тем не менее их функции ограничены созданием новых предприятий, и в течение семи лет они должны сворачивать свое участие в индивидуальных фирмах, входящих в их портфель.

---

c/ В основу приводимого ниже анализа положена информация, предоставленная министерством финансов и экономики Республики Корея.

d/ Фонд также поддерживает создание новых консалтинговых компаний.

После прекращения участия ИКМП те компании, которым удается выжить, могут получить финансирование и помощь со стороны учреждений второго вида - "корпораций, занимающихся финансированием внедрения новых технологий на частных предприятиях" (КФНТ). Это - небанковские финансовые учреждения, которым выдается лицензия министерства финансов и экономики и предоставляется право проводить инвестиционные, кредитные, арендные и факторные операции в интересах фирм, внедряющих новые технологии. Для того чтобы фирма имела право на получение поддержки от КФНТ, число ее работников не должно превышать 1000 человек, а активы должны составлять не более 40 млн. долл. США. Функции правительства по финансированию КФНТ выполняются главным образом через Фонд гарантирования кредитов на цели развития технологии, который предоставляет гарантии займов, получаемых КФНТ в финансовых учреждениях. Как и ИКМП, КФНТ опираются на механизмы коммандитных товариществ и предоставляют консультационные услуги в области управления.

Нельзя сказать, что существующая в Республике Корея система не сталкивается с проблемами. Некоторые из них связаны с двойственностью системы венчурных компаний, а также ограниченностью "внебиржевого" рынка, на котором могла бы осуществляться купля-продажа акций новых компаний, и сложностями в получении доступа на центральную фондовую биржу. Вместе с тем имеется и мнение, согласно которому эти проблемы объясняются, в частности, недостаточной развитостью организационной структуры для операций с венчурным капиталом и нехваткой экспертов для выполнения функций по консультационному обслуживанию венчурных компаний. Так, корейские бизнесмены традиционно проявляют нежелание строить управление своими предприятиями на коллективной основе, предусматривающей совместное владение ими. Сообщается, что владельцы компаний, финансируемых за счет венчурного капитала, фактически рассматривают компании, занимающиеся операциями с венчурным капиталом, не как партнеров, а лишь как финансирующие учреждения.

В 1995 году правительство вновь активизировало политику развития операций с венчурным капиталом в целях обеспечения создания свыше 10 000 новых компаний ежегодно. Правительство расширяет финансирование операций с венчурным капиталом и одновременно с этим стремится развивать внебиржевой рынок. Кроме того, правительство укрепляет систему правовой защиты прав интеллектуальной собственности и разрабатывает патентную систему.

Конечная цель правительства в этом секторе заключается в том, чтобы создать такие условия, в которых необходимость его участия отпадет. Это означает, что политика в этой области будет считаться успешной тогда, когда компании, занимающиеся операциями с венчурным капиталом, перестанут зависеть от правительства, накопят свой собственный опыт, сумеют найти перспективные возможности для инвестиций и эффективно их использовать. Иными словами, применяемый в Республике Корея подход к формированию системы операций с венчурным капиталом аналогичен такому подходу к развитию финансовой системы, который используется в случаях с молодыми отраслями экономики. Этот подход во многом отличается от системы постоянного финансового контроля государства в области поощрения и распределения инвестиций, сложившейся с годами в Республике Корея и во многих других странах.

## ГЛАВА VI

### ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

По мере перехода стран с переходной экономикой от экономической модели централизованного планирования к рыночной модели организации экономики они в полной мере рассчитывают на формирование новой капитальной базы, позволяющей им генерировать богатство путем производства товаров, которые их граждане – и иностранные покупатели – действительно могли бы хотеть приобрести. Центральное место в усилиях по достижению этой цели занимает инвестиционная деятельность, которой в разных странах уделяется все более пристальное внимание. Эта деятельность является также предметом обсуждения в настоящей главе.

Сначала будет рассмотрен опыт инвестиционной деятельности в ряде стран Центральной и Восточной Европы, затем деятельность Фидуциарного агентства (Германского приватизационного агентства) в районах, которые сейчас относятся к восточным землям (провинциям) Германии, и, наконец, опыт Российской Федерации. Это рассмотрение носит избирательный характер, поскольку требуемая информация имеется не по всем странам с переходной экономикой, в частности отсутствуют данные по партнерам Российской Федерации в Содружестве Независимых Государств (СНГ). В то же время на основе широкого круга страновых исследований, которые были подготовлены, можно сделать определенные выводы.

#### Причины особого характера проблемы капиталовложений в странах с переходной экономикой

Для этих стран процесс экономических преобразований представляет собой вторую экономическую революцию в двадцатом веке. Первая заключалась в переходе от рыночной экономики к централизованно планируемому хозяйству. В бывшем Советском Союзе эта революция произошла после 1917 года, а в остальных странах – после 1945 года. Для того чтобы в полной мере оценить трудности, с которыми сталкиваются страны в процессе нового перехода, и открывающиеся перед ними возможности, а также роль инвестиций в этом переходе, целесообразно вернуться к анализу того, как прежние руководители этих стран представляли себе результаты первого этапа преобразований, каковы были первоначальные результаты и почему конечные результаты столь заметно отличались от ожидаемых.

В упрощенном виде можно сказать, что в основе централизованного планирования лежала концепция, в соответствии с которой экономический прогресс заключается в расширении производства материальных "вещей": кораблей, железных дорог, зерна, одежды. Совокупная стоимость произведенного в экономике в течение года продукта представляла собой сумму стоимостей произведенных "вещей". Услуги – такие, как юридические услуги и услуги сферы распределения, – также были необходимы, однако их оказание рассматривалось не как самостоятельное производство, а как вид деятельности, расходы на который должны покрываться за счет отчислений от стоимости произведенной продукции 1/.

---

1/ Терминология экономической модели централизованного планирования отражала лежащую в ее основе социально-экономическую теорию. Терминам, использовавшимся в модели централизованного планирования, не всегда можно найти соответствие в рыночной терминологии. (продолжение...)



Как только централизованное планирование закрепилось в качестве единственного средства организации производства, этот аспект стал определять не только характер изучаемых и разрабатываемых экономистами вопросов, но и ассортимент производимой продукции. Так, после 1927 года одной из главных задач правительства Союза Советских Социалистических Республик (СССР) являлось освоение природных ресурсов и задействование огромных трудовых резервов страны в целях всесторонней индустриализации народного хозяйства никогда не применявшимся ранее путем: посредством систематического и согласованного планирования. Чрезвычайно большая доля текущих инвестиций направлялась в сферу производства еще большего количества товаров производственного назначения – по выражению Ленина, "капитал использовался для производства капитала" – в целях еще большего расширения производства (по крайней мере материального производства).

Как представляется, эта система достигла своей цели. В таблице VI.1 приводятся данные по производству чугуна, который когда-то являлся важным показателем, определяющим потенциал и богатство страны: железо использовалось при производстве машин и оборудования, строительстве железных дорог и т.д. Накануне первой мировой войны Россия по объему производства чугуна, быстро расширявшегося с начала столетия, несколько уступала Франции и значительно отставала от Германии. К началу второй мировой войны Советский Союз по производству чугуна лишь немного уступал Германии. Если в 1939 году уровень производства во Франции, Германии и Соединенных Штатах Америки лишь ненамного превышал уровень 1913 года, а в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии был даже ниже, то Советский Союз за прошедший период резко расширил свое производство. И хотя в основе этих достижений лежали огромные затраты людских ресурсов, Советский Союз, по-видимому, сумел разработать систему, позволившую обеспечить экономический рост без оглядки на процессы, протекавшие в остальных странах мира, которые на тот момент так и не смогли справиться с Великой Депрессией. После второй мировой войны производство чугуна продолжало увеличиваться, и к 1970 году Советский Союз догнал по этому показателю Соединенные Штаты.

**Таблица VI.1. ПРОИЗВОДСТВО ЧУГУНА, 1900-1990 ГОДЫ**  
**(в тыс. метрических тонн)**

	Франция	Германия	Россия <u>a/</u> и СССР	Соединенное Королевство	Соединенные Штаты
1900 год	2 714	7 550	2 937	9 104	14 010
1913 год	5 207	16 761	4 641	10 425	30 876
1939 год	7 376	17 478	14 500	8 108	32 321

1/ (. . . продолжение)

В настоящей главе по возможности используется рыночная терминология. В рассматриваемый период различные страны осуществили перевод своей системы учета с принципов централизованного планирования на рыночную базу. В результате "статистика капиталовложений сопряжена с проблемами в области определений, учета и охвата . . . даже более серьезными, чем наблюдающиеся в статистике цен и объемов производства. Вследствие этого оценочные данные, полученные из одного и того же источника в ходе повторных пересмотров, могут существенно различаться, а к межстрановым сопоставлениям следует относиться с большей, чем обычно, долей скептицизма" (Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Transition Report, 1995 (London, 1995), p. 69).

/ . . .

	Франция	Германия	Россия <sup>a/</sup> и СССР	Соединенное Королевство	Соединенные Штаты
1950 год	7 838	9 511	19 200	9 819	60 217
1970 год	19 592	33 897	85 933	17 895	85 141
1990 год	14 718	30 206	111 385	12 463	50 543

Источник: В.Р. Mitchell, European Historical Statistics, 1750-1970 (New York, Columbia University Press, 1976); U.S. Department of Commerce, Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970, Part I (Washington, D.C., 1975); и United Nations, Statistical Yearbook, различные годы.

<sup>a/</sup> До 1914 года Российская империя.

Таким образом, программы централизованного распределения и направления инвестиций оказались эффективным средством быстрой индустриализации в отдельных секторах, а также переоснащения промышленности для удовлетворения военных нужд, проведения послевоенной реконструкции и осуществления программ ядерных вооружений и космических исследований. Однако в послевоенный период начали проявляться недостатки модели капиталообразования, лежавшей в основе успехов системы централизованного планирования в области промышленного развития. Все очевиднее становился тот факт, что модель, в которой учитывается не непосредственно потребительский спрос, а представление плановых органов о том, каким будет потребительский спрос в течение планового периода, и в которой направления научных исследований определяются центральными органами власти, не в состоянии обеспечить поддержание темпов технического прогресса на общемировом уровне. В качестве одного из свидетельств сохраняющейся приверженности Советского Союза этой модели, которая не отвечала потребностям указанного периода, является то, что в период с 1970 по 1990 год производство чугуна в развитых странах, особенно в Соединенных Штатах, сократилось, тогда как в Советском Союзе оно увеличилось. В 1990 году уровень производства чугуна в Советском Союзе более чем вдвое превышал аналогичный показатель в Соединенных Штатах. Эти данные свидетельствуют не столько об успешном экономическом развитии, сколько о том, что это развитие пошло неверным путем.

### **Процесс капиталовложений в условиях централизованного планирования**

Причины дискредитации модели централизованного планирования могут помочь понять, почему капитальные объекты, существовавшие в странах с централизованно планируемым хозяйством на момент начала их перехода к рыночной экономике, оценивались по сравнительно низкой стоимости.

Объем капиталообразования (капитальных вложений) устанавливался централизованно 2/.

2/ В условиях централизованного планирования термин "капиталообразование" по сфере охвата понимался гораздо шире, чем используемый в рыночной экономике термин "инвестиции в основной капитал". Капиталообразование за данный период времени включало: а) расширение основных фондов в сфере материального производства, б) расширение основных фондов в непромышленной сфере, в) чистое увеличение объема оборотных активов в процессе производства, г) чистое увеличение резервов (хранившихся на случай непредвиденных

(продолжение...)

/...

В первоначальном виде на решение о том, какие фонды должны выделяться каким отраслям, не влияли ни обоснованные цены, ни процентные ставки или прибыль. При принятии решений учитывались главным образом физические производственные мощности и производственные связи на микроэкономическом уровне и политические и социально-экономические аспекты на уровне капитальных вложений в народное хозяйство в целом. Эта модель предусматривала неуклонный рост всех факторов производства, включая запасы и основные фонды. Эта стратегия нередко называется "экстенсивным путем" экономического развития 3/.

Считалось, что одно из преимуществ модели централизованного планирования заключается в том, что процесс капиталобразования планируется на много лет вперед и что его динамика гораздо более стабильна, чем обычно в странах с рыночной экономикой 4/. Кроме того, считалось, что при этой системе объем капиталовложений будет больше, чем при рыночной системе, что позволит достичь таких долгосрочных целей, как индустриализация,

---

2/ (...продолжение)

чрезвычайных обстоятельств) и е) сальдо внешнеторгового баланса. В некоторых странах с централизованно планируемым хозяйством сальдо внешнеторгового баланса не учитывалось в качестве части капиталобразования, а представляло собой разницу между произведенным и распределенным чистым материальным продуктом.

3/ J. Kornai, Economics of Shortage (Amsterdam, North Holland Publishing Company, 1980).

4/ Однако Бауэр и Икес выявили в ходе проведенного ими анализа особый инвестиционный цикл: после увеличения капиталовложений нехватка финансовых ресурсов и недостатки системы снабжения сдерживают дальнейший активный экономический рост, после чего принимаются осознанные меры по сокращению объема новых вложений в основной капитал. Сознавая, что этого по-прежнему недостаточно для восстановления как внутренней, так и внешней сбалансированности национальной экономики, руководители могут остановить осуществление наиболее важных - и наиболее влиятельных - инвестиционных проектов. После "охлаждения" экономики начинается новый инвестиционный цикл, в основе которого лежит отложенный спрос (см. T. Bauer, "Overinvestment, Growth Cycles and Economic Reform in Some CMEA Countries" (Budapest, Institute of Economics, 1975), p. 296; Tervazdaság, beruházás, ciklusok (Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981), p. 632; и B.W. Ickes, "Cyclical fluctuations in centrally planned economies", Soviet Studies, vol. 38 (1986), pp. 36-52). Ряд исследователей высказали сомнение в верности этой теории для всех стран с переходной экономикой на любом этапе их развития (см. P. Mihályi, Socialist Investment Cycles: Analysis in Retrospect (Dordrecht, Netherlands, Kluwer Academic Publishers (1992), pp. xvi and 233; A. Bajt, "Investment cycles in European socialist economies: a review article", Journal of Economic Literature, vol. IX, No. 1 (1971); и K.A. Soós, Terv, kampány, pénz (Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1986), p. 321). Различные подходы к проведению такого анализа см. в M. Lackó, "Cumulations and easing of tensions", Acta Oeconomica (Budapest), vol. 24 (1980), pp. 357-378; и A. Simonovits, "Investment limit cycles in a socialist economy", Economics of Planning, vol. 24 (1991), pp. 27-46.

/...

обороноспособность и высокие темпы экономического роста. Доля чистого материального продукта (ЧМП), идущая на чистое накопление, обычно устанавливалась на уровне 20–30 процентов 5/.

В 60–е годы в системе централизованного планирования особый упор делался на капитальные вложения, даже в ущерб расширению потребления. В 70–е годы картина изменилась: темпы накопления были ниже темпов роста национального дохода, а потребление во всех странах, за исключением бывшей Чехословакии, расширялось опережающими темпами по сравнению с накоплением (см. таблицу VI.2). Получение зарубежных кредитов в 70–е годы позволило резко увеличить потребление и импортировать потребительские товары гораздо более высокого качества, чем производимые национальными отраслями. В 80–е годы в Венгрии и Польше произошло фактическое снижение темпов накопления, с тем чтобы дать возможность расширить потребление и увеличить экспорт, необходимый для обслуживания государственного долга в период резкого снижения темпов роста национального дохода. К концу 80–х годов стало совершенно ясно, что принесенные ранее жертвы в области потребления привели к более низким – а не более высоким – темпам роста производства и что потребительский спрос удовлетворить невозможно. Модель централизованного планирования была полностью дискредитирована.

**Таблица VI.2. ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ РОСТА В ПЯТИ СТРАНАХ С  
ЦЕНТРАЛИЗОВАННО  
ПЛАНИРУЕМЫМ ХОЗЯЙСТВОМ, 1961–1990 ГОДЫ  
(в процентах) а/**

	1961–1970 годы	1971–1980 годы	1981–1990 года
<b>Болгария</b>			
Потребление	6,8	5,8	2,2
Накопление	9,6	3,8	2,8
Экспорт	14,2	11,4	3,8
Национальный доход	7,7	7,0	3,1
<b>Чехословакия</b>			
Потребление	4,3	3,5	2,7
Накопление	4,4	4,4	6,0
Экспорт	6,8	6,4	3,3
Национальный доход	4,4	4,6	1,7
<b>Венгрия</b>			
Потребление	5,0	3,9	0,9
Накопление	7,6	2,4	-7,4
Экспорт	10,2	8,3	4,0
Национальный доход	5,4	4,5	1,1

5/ Эта официально установленная доля на деле была выше, так как при оценке ЧМП стоимость товаров производственного назначения относительно занижалась по сравнению с большинством потребительских товаров, поскольку первая категория продукции не облагалась налогом с оборота.

	1961-1970 годы	1971-1980 годы	1981-1990 года
<b>Польша</b>			
Потребление	5,3	6,5	0,2
Накопление	7,5	2,7	-0,8
Экспорт	9,9	7,4	2,9
Национальный доход	7,1	5,2	0,8
<b>СССР</b>			
Потребление	5,0	2,5	-3,6
Накопление	6,3	2,5	1,6
Экспорт	9,3	4,9	1,1
Национальный доход	7,2	5,0	2,7

Источник: национальные статистические показатели; электронная база данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР); Европейская экономическая комиссия (ЕЭК), Economic Survey of Europe, 1991-1992 (United Nations publications, Sales No. E.92.II.E.1) и Economic Survey of Europe in 1992-1993 (United Nations publications, Sales No. E.93.II.E.1); и Экономика стран - членов СЭВ (Москва).

a/ Среднегодовые темпы роста.

В рамках этой модели предполагалось, что плановые органы будут в состоянии заранее оценивать будущие потребности потребительского рынка, принимать решение относительно наилучших технических средств производства требуемой продукции, обеспечивать разработку машин и оборудования для производства этой продукции и их последующий ввод в строй. Этот метод достаточно хорошо срабатывал при производстве относительно однородной и простой продукции, такой, как чугун, однако он не мог справиться с планированием производства широкого ассортимента товаров, необходимых для удовлетворения все более диверсифицированного и изменяющегося потребительского спроса в условиях действующей на основе конкуренции рыночной экономики.

В странах с централизованно планируемым хозяйством отсутствовала гибкость производства, характерная для деятельности частных предприятий. Так, в рамках системы централизованного планирования использовались производственные процессы, которые, как правило, являлись устаревшими по сравнению с процессами, использовавшимися в развитых странах с рыночной экономикой, уже на момент начала производства; и в странах с централизованным планированием предприятия всегда пытались устранить техническое отставание от капиталистических предприятий. Трудности, с которыми сталкивалась система централизованного планирования при производстве товаров, сопоставимых по качеству с продукцией развитых стран, наглядно видны при сопоставительном анализе продукции бывшей Германской Демократической Республики и бывшей

Федеративной Республики Германии 6/. Эта продукция производилась в двух государствах, которые до второй мировой войны были единой страной с примерно одинаковым уровнем технического развития различных районов.

Действие этой системы не только приводило к направлению значительного объема инвестиций на производство все более устаревающей продукции, но и к оказанию практически неизменного давления в направлении расширения инвестиций. Если не удавалось достичь ожидавшихся темпов роста объема производства, то вместо пересмотра инвестиционных программ с точки зрения их практической осуществимости и эффективности для исправления положения принимался ряд новых "организационных мер", таких, как решения сконцентрировать ресурсы на вводе в строй практически завершенных объектов для уменьшения объема просроченного незавершенного строительства или повысить управленческую дисциплину. Результатом этого неизбежно было увеличение ресурсов, выделяемых на капитальные вложения, поскольку план всегда предусматривал расширение объемов производства и строительства.

Еще одним фактором, обуславливавшим увеличение капитальных вложений, являлось бытовавшее среди руководителей на всех уровнях бюрократического механизма представление, что их власть и престиж возрастают в соответствии с расширением возглавляемого ими подразделения. Во многих случаях соответственно возрастало и их финансовое вознаграждение. Кроме того, трудности, с которыми сталкивалось руководство компаний при получении вводимых производственных ресурсов, заставляли его производить эти ресурсы в самой фирме или отделении, что вновь требовало осуществления инвестиций. В результате этого государственные предприятия превращались в конгломераты, создавая различные не связанные с технологическим процессом подразделения, такие, как отделы по строительству, эксплуатации оборудования, инструментам и транспорту. Было безопаснее, хотя и дороже, обеспечить, чтобы различная модернизация, ремонт и другие виды деятельности, не относящиеся к производственному профилю данного предприятия, осуществлялись собственными силами 7/.

Тот факт, что инвестиционные расходы всегда покрывались из государственного бюджета, ограждал предприятия от любых финансовых последствий неудачных инвестиций 8/. Не существовало практически никакого противодействия политическому давлению в направлении все большего расширения, а это заставляло плановые органы еще больше увеличивать объем инвестиций. Таким образом, плановые задания по расширению капиталобразования были чересчур завышенными с учетом ограниченности реальных ресурсов, необходимых для их выполнения. Между тем, предложение материалов, машин и оборудования не удовлетворяло потребностей, что приводило к возникновению в национальной экономике серьезных перекосов, оказывающих

---

6/ В результате присоединения Германской Демократической Республики к Федеративной Республике Германии 3 октября 1990 года два германских государства объединились в одно суверенное государство. В тексте нынешние западные земли Германии нередко называются "бывшей Федеративной Республикой Германии", а восточные земли - "бывшей Германской Демократической Республикой".

7/ J. Winiecki, "The applicability of standard reform packages to Eastern Europe", Journal of Comparative Economics, vol. 20 (1995), p. 351.

8/ J. Kornai, "Transzformációs visszaesés", Közgazdasági Szemle, vol. XL, Nos. 7-8 (1993), p. 586.

заметное влияние на внешнее положение страны, поскольку рост импорта приводил к увеличению внешнеторгового дефицита до чрезмерно высокого уровня 9/.

Таким образом, темпы расширения инвестиций намного превышали темпы роста национального дохода. Ота Шик резюмировал это следующим образом 10/: предприятия и ведомства, опираясь на опыт предыдущего экстенсивного развития, требовали выделения им возможно большего объема капитальных вложений, передачи возможно бóльших трудовых ресурсов и установления возможно более низких производственных заданий, с тем чтобы они могли легко выполнить план. В результате резко выросла приростная капиталоемкость продукции. Практически все показатели свидетельствовали о том, что экономика этих стран функционирует неэффективно.

Однако, несмотря на все более явное проявление со временем недостатков моделей централизованного планирования, она не менялась. Были разработаны индексы эффективности капитальных вложений для оказания плановым органам и предприятиям помощи в выборе наиболее "эффективных" инвестиционных проектов. Плановые органы надеялись, что прогресс в развитии математических методов оптимального планирования и компьютеризации позволит им добиться более рационального распределения инвестиционных ресурсов. Были повышены роль и функции инвестиционных банков (коммерческих банков в некоторых странах, осуществляющих реформы), с тем чтобы до выделения кредитов они проводили систематическую оценку эффективности капитальных вложений.

Кроме того, страны с плановым хозяйством начали последовательно проводить политику стандартизации капитального оборудования и процессов, систематического обмена техническими данными и специализации между СССР и его партнерами по Совету Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Была введена система "капитальных отчислений", в соответствии с которой предприятия вместо процентов ежегодно переводили государству отчисления от стоимости находящихся в их распоряжении основных фондов. В некоторых странах главным критерием оценки результатов деятельности предприятий стала прибыль, в результате чего предприятиям, привыкшим "выбивать" про запас оборудование, которое они не в состоянии рентабельно использовать, пришлось поумерить свои аппетиты 11/.

Вместе с тем в условиях функционирования системы регулируемых цен – в отличие от цен, определяемых действием рыночных механизмов, – экономике этих стран были присущи многочисленные диспропорции. Было практически невозможно определить, приносит ли то или иное отделение реальную прибыль народному хозяйству или нет, и поэтому руководству было чрезвычайно трудно распределять инвестиционные ресурсы в соответствии с относительной эффективностью их использования в различных сферах. Неудивительно, что в этих условиях было принято большое число совершенно неправильных инвестиционных решений.

---

9/ Политэкономия дефицита в социалистических странах рассматривается в J. Kornai, Economics of Shortage (Amsterdam, North Holland Publishing Company, 1980).

10/ O. Šik, Plan and Market under Socialism (Prague, Szechoslovak Academy of Sciences, 1967), p. 86.

11/ Обзор и оценку экономических реформ в этих странах в 80-е годы см. в Journal of Development Planning, No. 20, 1990: Economic Reforms in Centrally Planned Economies and their Impact on the Global Economy, guest ed. Josef M. van Brabant (United Nations publication, Sales No. E.90.11.A.9).

В конце концов оказалось, что реорганизовать эту систему невозможно. Большой ценой был накоплен значительный объем основных фондов; однако, хотя эти фонды позволяли производить материальную продукцию в значительных объемах, они оказались не в состоянии обеспечить достижение такого уровня жизни, которого ожидали граждане этих стран и который существовал во многих соседних странах. Такова материальная база, унаследованная странами с переходной экономикой.

### Инвестиции в Центральной и Восточной Европе

На первоначальной стадии переходного периода предприятиям в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой приходилось учитывать следующие факторы. Во-первых, налицо была безотлагательная необходимость в модернизации устаревших экономических структур, которые были описаны выше. Во-вторых, необходимо было выработать новые формы управления предприятиями и организационной деятельности. В-третьих, требовалось срочно обновить ассортимент продукции. Для решения этих задач требовались крупномасштабные и высококачественные инвестиции. Однако на практике размеры инвестиций сократились, и это привело к усугублению ситуации: значительную часть самых необходимых инвестиций на цели ремонта и замены производственных мощностей осуществить не удалось. Коренным образом положение изменилось лишь спустя несколько лет (см. таблицу VI.3) 12/.

**Таблица VI.3. ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА (ВВП) В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ, 1990-1995 ГОДЫ**

(Годовые изменения в процентах)

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
<b>Болгария</b>						
Потребление	0,6	-8,3	-4,7	-4,6	-2,7	2,3
Инвестиции в основные фонды	-18,5	-19,9	-23,2	-29,7	-20,2	0,7
ВВП	-9,1	-6,9	-5,7	-3,7	2,2	2,5
<b>Чешская Республика</b>						
Потребление	6,7	-28,5	15,1	2,9	5,3	1,3
Инвестиции в основные фонды	-2,1	-17,7	8,9	-7,7	17,3	15,7
ВВП	-1,2	-14,2	-6,4	-0,9	2,6	2,0
<b>Венгрия</b>						
Потребление	-3,5	-5,2	-0,6	5,4	-2,5	-3,4

12/ Содержание настоящего раздела в целом относится ко всем соответствующим странам, однако с учетом отсутствия полностью сопоставимых данных по всем странам региона в тексте и в приводимых ниже таблицах содержится информация по тем странам, по которым имеются соответствующие данные.



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>	
Польша	Инвестиции в основные фонды	-7,1	-10,4	-2,8	-0,7	27,0	8,7
	ВВП	-3,3	-11,9	-3,0	-0,8	2,9	4,8
Румыния	Потребление	-11,7	7,5	3,5	5,1	4,0	4,3
	Инвестиции в основные фонды	-24,8	-4,4	2,3	2,9	8,0	18,9
	ВВП	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,0	7,3
Словакия	Потребление	9,0	-11,8	-5,5	-1,2	4,7	7,2
	Инвестиции в основные фонды	-35,6	-31,6	13,1	8,2	20,1	10,5
	ВВП	-8,2	-12,9	-8,8	1,3	3,5	6,9
Словакия	Потребление		-25,1	11,0	2,4	-1,7	3,7
	Инвестиции в основные фонды	11,7	-25,2	-15,3	-16,0	-14,3	3,5
	ВВП	-2,5	-14,5	-7,0	-4,1	4,8	7,4

Источник: национальные статистические данные и расчетные данные проекта ЛИНК; ЕСЕ Economic Survey of Europe in 1994-1995 (United Nations publication, Sales No. E.95.II.E.1), tables 3.2.7, 3.2.10 and 3.2.13; и ЕСЕ Economic Survey of Europe in 1995-1996 (United Nations publication, Sales No. E.96.II.E.1), table 3.2.11.

a/ Предварительные данные.

### **Первые годы перехода: "деструктивная стадия"**

Первые годы переходного периода в странах Центральной и Восточной Европы в целом характеризовались экономической и политической неопределенностью и макроэкономической нестабильностью. Во всех странах либо в 1990, либо в 1991 годах сократился объем не только инвестиций, но и потребления. В некоторых случаях инвестиции сократились почти на 30 процентов в течение одного года (см. таблицу VI.3). Сразу же после начала переходного процесса всем странам потребовалось принимать экстренные меры в целях стабилизации.

Тем не менее даже на ранних этапах перехода звучали предостережения в отношении необходимости защиты - по крайней мере временной - некоторых молодых или нуждающихся в обновлении отраслей промышленности на этапе радикальных преобразований. Налицо были опасения в связи с тем, что в процессе необходимой глубокой реорганизации страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой могут безвозвратно утратить свои потенциальные

сравнительные преимущества в некоторых секторах 13/. Вместе с тем система централизованного планирования настолько дискредитировала себя, что с политической точки зрения принимать меры государственного вмешательства было нецелесообразно. Возможность внедрения элементов промышленной политики или защиты отечественных производителей была исключена.

Хотя значительная часть основных производственных фондов являлась устаревшей, принятия некоторых необратимых мер по ликвидации мощностей и закрытию предприятий можно было бы избежать, если бы не произошло столь резкого ухудшения внутренней краткосрочной конъюнктуры. Речь идет, в частности, о потребительском спросе, а именно о падении объема продаж отечественных товаров в условиях широкого наплыва импортной продукции. Вместе с тем, если бы процесс "конструктивного разрушения" протекал более медленными темпами, были бы затрачены значительные ресурсы (на продолжение деятельности, которая никогда не смогла бы дать конкурентоспособных результатов), что, в свою очередь, повлекло бы за собой задержку переключения ресурсов на более перспективные отрасли производства. Фактически одним из преимуществ радикальной ломки стало то, что некоторые инвестиции, начатые до этапа преобразований и ориентированные на достижение совершенно иных целей в области экономической политики, не были завершены, что позволило высвободить определенные ресурсы для других целей.

Внешние условия на ранних этапах процесса перехода были затруднительными для предприятий. Разрыв торговых отношений в рамках бывшего СЭВ стал сильным потрясением для предприятий, которые лишились прочно сформировавшихся и гарантированных рынков; не менее сильным потрясением стала и проводимая странами Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой новая политика открытости по отношению к мировой экономике. В отсутствие каких-либо "буферных механизмов", которые могли бы смягчить удар, экономика этих стран оказалась крайне уязвимой к изменениям внешних условий.

Вместе с тем открытость во внешней торговле и финансовой сфере имела и свои положительные стороны. Новые прямые инвестиции, которые удалось привлечь, способствовали мобилизации новых внутренних инвестиций, которые также (косвенно) стимулировались другими формами внешнего финансирования. Благодаря этому возникла возможность для задействования "резервов производительности", которые были заморожены в форме недостаточно активно используемого человеческого капитала, и сокращения отставания в сферах технологии и управления. Кроме того, уровень квалификации работников и развития технологии в некоторых традиционных производственных отраслях стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой не находил должного отражения во внутренних ценах по сравнению с международными ценами. По мере приближения цен к международным стандартам увеличилась потенциальная отдача от инвестиций, что, в свою очередь, повысило привлекательность инвестиций и их финансирования 14/.

Еще одним событием, происшедшим на фоне потрясений первых лет перехода, которое ретроспективно можно оценить как позитивное, стало то, что страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой ускорили темпы списания основных фондов, которые в одночасье

---

13/ M.A. Landesmann and P.I. Székely, Industrial Restructuring and Trade Reorientation in Eastern Europe (Cambridge, United Kingdom, Cambridge University press, 1995), p. 5.

14/ M.A. Landesmann and P.I. Székely, op. cit., p. 4.

стали устаревшими, что привело к сокращению среднего возраста оборудования. Наконец, в некоторых странах сокращению среднего возраста основных фондов способствовало расширение инвестиций в период после 1993 года, повлекшее за собой увеличение доли основных фондов, возраст которых составляет менее пяти лет. Оба эти фактора – ускоренное списание и ускоренная замена и модернизация – стали неотъемлемой частью применяемой в настоящее время стратегии в области инвестиций.

#### **Воздействия инвестиций на современном этапе: признаки повышения производительности**

После "деструктивной стадии" необходимо переходить к решению второй задачи, связанной с модернизацией, выполнение которой во многом зависит от наличия внешних ресурсов, а именно к закупке машин и оборудования, отвечающих более высоким стандартам. В тех случаях когда имело место ослабление ограничений внешнего характера, происходил рост импорта машин и оборудования. С учетом значительного технологического отставания СЦВЕПЭ от развитых стран рост импорта машин и оборудования, который позволяет заменять устаревшие с технической точки зрения процессы и товары новыми, можно считать одним из факторов, способствующих повышению производительности даже в тех случаях, когда объем новых инвестиций обеспечивает лишь замещение выбывающих основных фондов 15/.

Как видно из таблицы VI.4, все больше данных свидетельствует о значительном росте производительности в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой. В некоторых странах годовые темпы роста производительности труда достигали 10 процентов за один год, а зачастую и превышали 15 процентов. В дополнение к богатым, но недостаточно полно используемым людским ресурсам, у стран с переходной экономикой есть еще одно преимущество – значительный резерв хозяйственных объектов. Как указывалось выше, в рамках ранее существовавшей системы рост объема производства достигался в основном за счет увеличения числа хозяйственных единиц. Путем сосредоточения инвестиционных ресурсов на замене устаревшей техники более производительной при одновременной модернизации уже существующих хозяйственных объектов обеспечивается рост производительности труда. Из таблицы VI.5 видно, что после 1990 года в Чешской Республике и Польше произошло значительное увеличение доли машин и оборудования в общем объеме инвестиций в основные фонды. В Польше, где производительность труда в период после 1991 года увеличивалась весьма быстрыми темпами, первоначальные показатели доли машин и оборудования в общем объеме инвестиций были крайне низкими и составляли примерно треть; тем не менее к 1995 году этот показатель в Польше был наивысшим среди рассматриваемых стран.

**Таблица VI.4. СТРАНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ:  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ  
ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ, 1991-1995 ГОДЫ a/**

**(Ежегодные изменения в процентах)**

	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>

15/ Более подробно рост производительности, обусловленный инвестициями ("овещественный" рост) обсуждается в EBRD, Transition Report, 1995 (London, 1995), pp. 76-90.

---

Болгария	-5,2	-3,1	-2,8	8,6	11,3
Чешская Республика	-21,4	-0,2	-0,3	4,7	10,5
Венгрия	-8,1	-0,3	16,4	14,8	13,3
Польша	-4,2	13,7	13,3	12,9	10,4
Румыния	-19,3	-14,2	13,7	9,1	16,0
Словакия	-10,7	-3,6	-5,0	9,9	8,2

---

Источник: Economic Survey of Europe in 1995-1996 (United Nations publication, Sales No. E.96.II.E.1), table 3.2.7.

a/ Исчисляется на основе показателя объема промышленного производства/ производства обрабатывающей промышленности в расчете на одного работника в секторе промышленного производства/обрабатывающей промышленности.

b/ Предварительные показатели, рассчитанные на основе неполных данных.

**Таблица VI.5. ДОЛЯ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ  
 ИНВЕСТИЦИЙ**  
**В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ В ЧЕТЫРЕХ СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И  
 ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ (СЦВЕПЭ),  
 1990-1995 ГОДЫ**

(В процентах)

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Словакия
1990 год	46,2	46,4	35,2	46,1
1991 год	46,4	46,3	35,3	51,2
1992 год	46,1	48,3	39,3	..
1993 год	47,3	40,1	49,3	47,7
1994 год	49,9	36,7	50,0	43,9
1995 год <u>a/</u>	52,5	44,1	55,3	48,6

Источник: Główny Urząd Statystyczny, Cesky Statistický úrad, Statistický úrad SR и Központi Statisztikai Hivatal, Statistical Bulletin No. 3 (1995), p. 24.

a/ Данные за первые три квартала.

Кроме того, как видно из таблицы VI.6, в период преобразований наблюдался заметный сдвиг в ориентации инвестиций. В странах, где объем инвестиций в сельское хозяйство находился на низком уровне, произошло его дальнейшее сокращение. Вместе с тем в Румынии, где объем инвестиций в эту сферу, который был гораздо более значительным по сравнению с другими странами, колебался. Как и ожидалось, доля инвестиций в добывающие отрасли сокращалась, за исключением Польши, где она в целом оставалась стабильной. Инвестиции в добывающую промышленность в Румынии были более значительными, нежели в других странах, главным образом благодаря нефтедобывающей промышленности. В результате значительного сокращения объема добычи, который был во многом обусловлен факторами, связанными со спросом, пострадали инвестиции не только в этот сектор, но и в предприятия обрабатывающей промышленности, которые производили оборудование для этой отрасли. В других странах подобных резких изменений доли инвестиций, направляемых в обрабатывающую промышленность, не было.

**Таблица VI.6. ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ В ЧЕТЫРЕХ СТРАНАХ  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ С ПЕРЕХОДНОЙ  
ЭКОНОМИКОЙ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ОТРАСЛЯМ В СОВОКУПНОМ  
ОБЪЕМЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ, 1991-1994 ГОДЫ**

(В процентах)

		1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
Сельское хозяйство	Чешская Республика	..	3,3	3,0	4,1
	Венгрия	3,9	2,1	1,9	2,6
	Польша	4,4	3,2	3,1	3,0
	Румыния	9,5	10,2	6,6	18,7
Добывающая промышленность	Чешская Республика		4,9	3,3	2,8
	Венгрия	1,1	0,8	0,7	0,6
	Польша	4,1	4,4	4,2	4,3
	Румыния	14,0	12,5	10,4	8,0
Обрабатывающая промышленность	Чешская Республика	..	20,8	22,3	21,0
	Венгрия	26,2	29,7	24,7	22,6
	Польша	27,2	27,3	25,5	29,1
	Румыния	24,6	27,3	23,6	16,0
Строительство	Чешская Республика	..	3,1	2,2	1,2
	Венгрия	1,9	2,0	2,0	2,5
	Польша	4,0	4,7	4,1	4,6
	Румыния	2,1	2,6	2,8	5,4
Почтовая связь и телекоммуникации	Чешская Республика	..	2,5	4,1	3,7
	Венгрия	7,6	9,8	10,2	12,5
	Польша	1,7	3,8	6,0	5,1
	Румыния	0,8	2,3	4,8	3,7
Финансы	Чешская Республика	..	6,4	9,1	7,3
	Венгрия	5,0	5,6	5,9	4,9
	Польша	2,4	3,6	3,9	4,7
	Румыния	0,8	2,1	2,9	3,9

Источник: национальные статистические ежегодники за различные годы.

Из таблицы VI.6 также видно, что значительные сравнительные изменения наблюдались также в отраслях строительства, почтовой связи и телекоммуникаций и финансов. Рост капиталовложений в строительную отрасль является отражением модернизации, которая была необходима ей для выполнения функций по ремонту существующих и строительству новых хозяйственных объектов в целях удовлетворения новых, более высоких стандартов. Двумя секторами, которые в наибольшей степени нуждались в модернизации, являлись почтовая связь и телекоммуникации и финансы. Во всех странах наблюдался ощутимый рост доли указанных выше отраслей в общем объеме инвестиций. Ранее существовавшая система игнорировала банковское дело, и ощутимый рост инвестиций в этот сектор в Польше и Румынии, где они до этого находились на низком уровне, отражает ускоренное развитие современной банковской системы в этих странах.

На первой, деструктивной стадии описанного выше инвестиционного процесса спрос на машины и оборудование, которые отвечали бы стандартам, требуемым для производства товаров в условиях рыночной экономики, мог удовлетворяться и удовлетворялся лишь за счет импорта. Вместе с тем отечественные производители начинают отвоевывать более значительную часть этого рынка: в Венгрии объем отечественного производства машин увеличился на 18,5 процента в 1993 году и 7 процентов в 1994 году, тогда как объем импорта увеличился на 11 процентов в 1993 году и сократился на 9 процентов в 1994 году 16/. Точно так же в Чешской Республике доля отечественного оборудования в общем объеме закупок оборудования увеличилась с 37 процентов в начале 1993 года до 43 процентов в 1994 году.

На макроэкономическом уровне эти обнадеживающие тенденции, наблюдающиеся на уровне отраслей, находят свое отражение в росте капиталовложений (см. таблицу VI.3). В 1994 году высокие темпы роста инвестиций были характерны для некоторых, но не для всех стран, а в 1995 году темпы их роста были положительными во всех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, и особенно высокими в Чешской Республике, Польше и Румынии.

В результате процесса приватизации и роста новых частных предприятий в течение рассматриваемого периода происходило увеличение доли частных инвестиций в их общем объеме (см. таблицу VI.7). Масштабы деятельности многих новых частных предприятий являются весьма ограниченными, поскольку первоначальные потребности в капитале для развертывания деятельности в частном секторе могут быть относительно низкими 17/. Вместе с тем впоследствии они имеют возможность реинвестировать значительную часть своих прибылей.

**Таблица VI.7. ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И ЧАСТНЫЙ СЕКТОРА  
В ВВП  
СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ С ПЕРЕХОДНОЙ**

---

16/ Statisztikai Havi Kozlemenyek, Monthly Bulletin of Statistics (Budapest, Statisztikai Kiado), Nos. 2 and 3 (1995), p. 94.

17/ Из 796 предпринимателей, которые приняли участие в выборочном обследовании, проведенном в Польше, 31 процент создал свои фирмы, располагая суммой менее 100 долл. США, 57 процентов – суммой менее 500 долл. США и 65 процентов – менее 1000 долл. США (см. S. Johnson and G. Loveman, "Private sector development in Poland: shocktherapy and starting over", Comparative Economic Studies, vol. 36, No. 4 (winter 1994), p. 179).

## ЭКОНОМИКОЙ, 1989-1995 ГОДЫ

(Доля ВВП в процентах)

	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
Албания							
Государственные инвестиции	..	..	6,0	4,0	8,0	8,0	10,0
Негосударственные инвестиции	..	..	0	1,0	6,0	7,0	9,0
Болгария							
Внутренние инвестиции	32,9	25,6	22,6	19,9	14,2	14,6	15,2
Инвестиции в частный сектор	1,5	0,9	0,6	0,4	3,1	3,4	3,7
Инвестиции в государственный сектор	31,4	24,7	22,0	19,5	11,0	11,2	11,5
Государственные (бюджетные) инвестиции	6,9	3,1	2,0	2,7	1,9	1,7	2,0
Негосударственные инвестиции	24,5	21,6	20,0	16,8	9,1	9,5	9,5
Чешская Республика							
Внутренние инвестиции	26,8	28,6	29,9	24,0	17,0	20,4	22,1
Инвестиции в частный сектор	1,1	1,5	2,8	3,3	4,1	6,1	6,7
Инвестиции в государственный сектор	25,7	27,1	27,1	20,7	12,9	14,3	15,4
Государственные (бюджетные) инвестиции	6,2	6,1	5,6	6,5	4,2	4,9	5,6
Негосударственные инвестиции	19,5	21,0	21,5	14,2	8,7	9,4	9,8
Словакия							
Государственные инвестиции					4,1	4,2	4,8
Негосударственные инвестиции					17,7	12,9	14,1
Венгрия							
Внутренние инвестиции	26,1	24,0	20,8	19,5	23,1	22,9	23,4
Инвестиции в частный сектор	9,8	6,6	8,4	9,7	7,4	6,7	6,7
Инвестиции в государственный сектор	16,3	17,4	12,4	10,2	15,7	16,2	16,7
Государственные (бюджетные) инвестиции	5,9	3,6	4,4	6,3	4,7	4,1	4,4
Негосударственные инвестиции	10,4	13,8	8,0	3,9	11,0	12,1	12,3
Польша							



	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
Государственные инвестиции	4,0	3,6	4,1	3,7	3,4	3,2	3,6
Негосударственные инвестиции	24,7	23,9	15,8	11,4	13,0	13,4	13,8
Румыния							
Внутренние инвестиции	25,8	30,2	28,0	32,3	30,1	28,7	27,2
Инвестиции в частный сектор	-	3,8	4,1	4,8	4,9	5,4	5,8
Инвестиции в государственный сектор	25,8	26,4	23,9	27,5	25,2	23,3	21,4
Государственные (бюджетные) инвестиции	8,9	7,7	7,2	7,1	6,6	5,7	5,1
Негосударственные инвестиции	16,9	16,7	16,7	20,4	18,6	16,6	16,3

Источник: национальные статистические данные; данные ОЭСР; EBRD, Transition Report, 1995 (London, 1995), p. 72; и расчетные данные ДЭСИАП за 1994 и 1995 годы (по всем странам).

В отличие от этого уровень государственных (бюджетных) инвестиций оставался на сравнительно низком уровне на фоне резкого сокращения бюджетных поступлений. Однако, несмотря на определенные трудности с количественной оценкой сокращения доли государственных инвестиций в ВВП после начала переходного периода <sup>18/</sup>, представляется, что роль государственных инвестиций будет увеличиваться. Возможно, наиболее остро необходимость в структурных преобразованиях ощущается в сфере инфраструктуры, а именно инфраструктур дорожной сети, телекоммуникаций, образования и здравоохранения. На текущем этапе нарождающийся частный сектор не располагает необходимыми финансовыми средствами для участия в этих проектах; кроме того, к крупным проектам развития инфраструктуры удалось подключить значительно меньшие, нежели ожидалось, объемы иностранного капитала. Таким образом, будущая деятельность по развитию инфраструктуры, по всей вероятности, будет в значительной мере зависеть от государственного бюджета. В 1995 году средняя доля государственных капиталовложений в ВВП в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой составляла 5 процентов, лишь незначительно превышая аналогичный средний показатель за этот

---

<sup>18/</sup> Эти трудности связаны с тем, что статистические данные за период до начала переходного этапа по некоторым странам могут включать в себя инвестиции, фактически осуществленные не самим государством, а государственными предприятиями, а это может привести к преувеличению тенденции к сокращению государственных инвестиций в период после 1989 года. В некоторых странах данные об объемах государственных инвестиций завышены по той причине, что они также включают в себя капитальные трансферты государства.

год по странам ОЭСР 19/. Таким образом, можно ожидать, что эта доля будет увеличиваться благодаря нарастанию объема неудовлетворенных потребностей в государственных инвестициях.

Из таблицы VI.7 также видно, что после 1989 года во многих странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой происходило сокращение доли корпоративных (негосударственных) инвестиций в государственный сектор в ВВП. Помимо серьезного спада, который наблюдался в 1990–1993 годах, основной причиной этого сокращения стал сам переходный процесс. Государственные предприятия не имели четко определенных собственников, а у менеджеров отсутствовали стимулы к осуществлению инвестиций. Под вопросом было само будущее этих предприятий как таковых. Менеджеры вынуждены были уступать требованиям о повышении заработной платы и использовать большую часть поступлений, включая и поступления от проданного оборудования, для повышения уровня заработной платы.

#### **Причина низких темпов увеличения объема инвестиций**

Политические условия в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, вне всяких сомнений, радикально изменились по сравнению с условиями в рамках системы централизованного планирования; вместе с тем для улучшения условий для инвестиционной деятельности и для того, чтобы предприятия начали реагировать на эти новые условия, потребовалось несколько лет. Несмотря на это, широкие политические рамки были созданы довольно оперативно. В их контексте одна из основных ролей в оказании поддержки зарождающемуся частному и приватизированному сектору отводилась правительству. Предполагалось также создать структуры, способствующие развитию предпринимательской деятельности, в том числе стимулы для инвесторов вкладывать свои накопления в предприятия и для предприятий реинвестировать свою собственную прибыль. Ожидалось также, что правительства примут меры для того, чтобы ограничить поглощение ресурсов негибкими и неэффективными государственными предприятиями. Однако на практике эта стратегия проводилась в жизнь непоследовательно.

Практически повсеместно понималось, что для обеспечения поступательного роста инвестиций необходимо, чтобы увеличился объем внутренних накоплений. Компонентом, находящимся под наиболее непосредственным государственным контролем, являются государственные накопления. Во многих странах вместо государственных накоплений возник государственный долг, поскольку поступления резко сократились, а текущие расходы увеличились. Сокращение государственных накоплений, как правило, приводило к существенному увеличению размеров дефицитов государственного бюджета, несмотря на тот факт, что в большинстве стран также сократился объем государственных инвестиций. Единственными странами Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, которые избежали ухудшения бюджетно-финансового положения, являлись балтийские государства, Словения и Чешская Республика.

Накопления в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой не только резко сократились, но и распределялись неэффективно. Та небольшая часть накоплений, которая не поглощалась государством, часто направлялась слабой, неконкурентоспособной и жестко контролируемой государством банковской системой убыточным предприятиям и секторам. Предприятия, в первую очередь мелкие и средние, в силу необходимости в значительной степени

---

19/ Сопоставление долей инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой и странах ОЭСР см. в Heliodoro Temprano, "Saving and investment in transition countries", *European Economy, Supplement A. Economic trends*, No. 7 (July 1995), p. 10.

зависели от сбережений своих владельцев и от своих собственных прибылей. На внешнее финансирование приходилась лишь небольшая часть от общего объема финансирования инвестиций.

Иными словами, задача заключалась в обеспечении того, чтобы банковский сектор играл свою надлежащую роль финансового посредника. Хотя государство передало некоторые из ранее выполнявшихся единственным государственным банком функций новым образованиям, таким, как коммерческие банки, оно по-прежнему в значительной степени контролировало эти образования, участвуя в их капитале. Новые банковские учреждения унаследовали проблемы от бывшей системы, которые ограничивали возможности банков финансировать жизнеспособные предприятия, нуждающиеся в средствах для инвестиций.

В первые годы перехода к рыночной экономике, когда как внутренние, так и внешние рынки развалились, государственные предприятия (ГП) были неспособны зарабатывать средства для погашения предоставленных им банками кредитов. Объем государственного субсидирования ГП также сократился. Поэтому у банков быстро образовался крупный портфель безнадежных долгов ГП. Банки, в свою очередь, не имели веских причин для того, чтобы отказываться рефинансировать старые и предоставлять новые кредиты (и даже осуществлять контроль за использованием предоставляемых кредитов), поскольку они предполагали, что в конечном счете государство вернет все предоставленные ими средства. Это накопление задолженности ГП банкам происходило на фоне ужесточения кредитно-денежной политики в целях ограничения резкого повышения темпов инфляции, сопровождавшего переход к рынку на начальных этапах. Обусловленные этим высокие процентные ставки привели к еще большему увеличению объема причитающихся банкам платежей.

Решение проблемы дальнейшего накопления ГП безнадежных долгов по кредитам заключалось в приватизации, хотя это и не являлось единственной причиной последней. Вместе с тем сделать государственные предприятия привлекательными объектами для приватизации можно было лишь в том случае, если бы их безнадежные долги частично или полностью не рассматривались как обязательства новых владельцев. Решение этой задачи было облегчено тем фактом, что банки принадлежали государству и не стали бы настаивать на погашении долгов за счет поступлений от приватизации, как это сделали бы частные банки.

Сбои в самом процессе перехода к рынку в условиях быстрого изменения относительных цен делали для часто неопытных руководителей новых и приватизированных компаний крайне трудной подготовку точных прогнозов прибылей, и поэтому многие из полученных этими компаниями банковских кредитов также не были погашены.

Результатом действия всех этих факторов стало то, что государственная банковская система является наименее привлекательным сектором экономики для приватизации и что лишь частичное списание безнадежной задолженности по предоставленным банками кредитам может заинтересовать инвесторов в их покупке. По этой причине банковский сектор планировалось приватизировать в последнюю очередь, а в некоторых странах он еще не приватизирован.

В настоящее время ввиду накопившегося объема безнадежных долгов банки довольно неохотно предоставляют новые кредиты жизнеспособным предприятиям. Кроме того, в странах с переходной экономикой обстоятельства вынуждают банки оценивать заявки на получение кредитов. Они ожидают от своих клиентов предоставления действенных гарантий в форме недвижимого и движимого имущества, наличных средств, государственных ценных бумаг, банковских гарантий и т.д. Кроме того, опыт Венгрии показал, что после разработки процедур объявления банкротства и ликвидации ряда компаний кредитоспособным клиентам стало более трудно получать ссуды, даже по более высоким процентным ставкам.

Проведение реформы банковского сектора, которая позволила бы ему успешно выполнять функции финансового посредника между владельцами накопленных средств и инвесторами, имеет критически важное значение. Финансовые учреждения влияют на экономический рост не столько за счет прямого воздействия на темпы осуществления инвестиций, сколько за счет оценки обеспечивающей рост предпринимательской деятельности, управления ею и ее финансирования.

Кроме того, ни внутренний рынок облигаций, ни внутренний рынок акций не являются существенными альтернативными источниками средств, поскольку институциональные структуры этих рынков довольно примитивны, а для использования финансовых средств этих рынков предъявляются, как правило, более жесткие требования в отношении представления информации, чем при получении банковских кредитов. Единственной альтернативой, которая, фактически, создает преимущества при получении доступа к кредитам, являются прямые иностранные инвестиции (см. вставку VI.1) и иностранные займы, в том числе предоставляемые материнской компанией, и их объем достиг ощутимых размеров в Венгрии и Чешской Республике.

#### **Вставка VI.1. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) начали размещаться в странах с переходной экономикой даже еще до того, как был дан старт процессу перехода к рынку. Вместе с тем к 1989 году объем прямых иностранных инвестиций достиг значительного уровня лишь в Венгрии, что является результатом проведенных ею в 70-х и 80-х годах реформ. С 1994 года Венгрия, как представляется, утратила лидирующие позиции в этом отношении вследствие значительного повышения темпов роста объема прямых инвестиций, размещаемых как в Чехословакии, так и в Польше. Объем притока ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой в пересчете на доллары США в целом увеличивался в каждый из последних шести лет (см. таблицу).

**Прямые иностранные инвестиции в странах Центральной  
 и Восточной Европы, 1989-1995 годы**

(В млн. долл. США)

	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год	1995 год	
								Объем на душу населения (в долл. США)	Доля (в процентах)
Болгария	10	20	100	130	200	200	220	98	3
Чешская Республика	10	166	200	1 210	600	800	2 500	552	21
Венгрия	120	311	1 538	1 317	2 152	1 511	4 500	1 250	42
Польша	60	88	470	830	1 100	1 300	2 400	164	24
Румыния	20	18	187	240	221	600	250	67	6
Словакия	5	20	53	130	350	400	200	205	4
Страны Центральной и Восточной Европы	225	623	2 548	3 857	4 623	4 811	10 070	271	100

Источник: данные за 1989-1994 годы см. в ECE, East-West Investments and Joint Ventures News, Женева, различные выпуски, 1989-1994 годы; данные за 1995 год см. в ECE, East-West Investment News, Женева, различные выпуски, 1995-1996 годы.

Представляется, что расширение притока ПИИ отражает ряд факторов. Во-первых, что имеет наиболее важное значение, имеются признаки того, что политическая стабильность в регионе вызывает меньше озабоченности у инвесторов. Политическая стабильность является одним из основных соображений для многих международных компаний, которые стремятся охватить своими операциями складывающиеся рынки. Во-вторых, инвесторы видят, что эти страны достигли макроэкономической стабильности или находятся на пути к ее достижению. В-третьих, с улучшением макроэкономических показателей повышается рейтинг стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой в том, что касается их кредитоспособности. В-четвертых, барьеры в торговле между странами Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой и другими европейскими государствами снижаются в соответствии с условиями соглашений об ассоциации с Европейским союзом и соглашений между членами Зоны свободной торговли в Центральной Европе. В контексте этих двух инициатив экспорт отдельных товаров, производимых в регионе, в большинстве стран континента облагается более низкими импортными пошлинами или не облагается ими вообще.

Представляется, что стратегии размещающих прямые инвестиции инвесторов направлены на установление долгосрочного присутствия в этих странах. Согласно результатам выборочного обследования инвестиций, размещенных западноевропейскими компаниями в странах Восточной Европы, основных причины осуществления инвестиций в большей мере связаны с общим стремлением создать новые рынки в Центральной и

Восточной Европе, а не с желанием незамедлительно получить прибыли или использовать конкурентные преимущества, обусловленные спецификой этих рынков a/.

Примерно половина общего объема размещенных ПИИ сосредоточена в отраслях обрабатывающей промышленности, включая машиностроение, сборку автомобилей и химическую промышленность. Инвестиции также размещались в секторах сферы услуг (например, объектом прямых инвестиций стала устаревшая телекоммуникационная система региона, в связи с которой были заключены крупные индивидуальные соглашения). Одним из последствий высокого удельного веса ПИИ в отраслях обрабатывающей промышленности является усиление роли совместных предприятий во внешней торговле соответствующих стран b/.

Вначале ПИИ главным образом направлялись в те отрасли (и предприятия), уровень технологической оснащенности и эффективности которых превышал средний. Поэтому потенциальные инвесторы в основном не уделяли внимания тем фирмам, которые более всего нуждались в технологическом обновлении и модернизации методов управления. Однако в последнее время иностранные инвесторы проявляют интерес к более широкому спектру отраслей. Частично эта диверсификация может объясняться стратегией приватизации, открывшей иностранным инвесторам доступ на новые емкие рынки, на которых отсутствует конкуренция со стороны национальных производителей, как, например, в телекоммуникационном секторе, где занимавший монопольное положение государственный концерн был приватизирован с участием иностранных инвесторов. Кроме того, отмечаются случаи, когда связанный с ПИИ импорт новой продукции увеличивается, в то время как объем внутреннего производства на приватизированных с участием иностранных инвесторов предприятиях сокращается.

Несмотря на отдельные случаи ограничения конкуренции, ПИИ в целом оказывают позитивное влияние. В то время как за годы осуществления перехода к рынку общий уровень занятости в странах региона увеличился лишь незначительно или снизился, уровень занятости на связанных с ПИИ предприятиях повысился существенным образом. Совместные предприятия, как правило, активно занимаются инвестиционной деятельностью c/ и показатели деятельности компаний с иностранным участием, особенно компаний, полностью принадлежащих иностранным собственникам, с точки зрения размеров заработной платы в расчете на одного работника, чистого дохода и условно-чистой продукции превышают средний уровень показателей по национальным предприятиям.

---

a/ См. Pietro Genco, Siria Taurelli and Claudio Viezzoli, Private Investment in Central and Eastern Europe: Survey Results, European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper, No. 7 (London, July 1993).

b/ В Венгрии к 1993 году доля совместных предприятий в экспортных поступлениях составляла 50 процентов (см. Judit Hamar, Foreign Direct Investment and Joint Ventures in Hungary (Budapest, Kopint-datorg, December 1993), p. 16.

c/ См. Pietro Genco, Siria Taurelli and Claudio Viezzoli, *op. cit.*; и Judit Hamar, в Foreign Direct Investment and Joint Ventures in Hungary, (Budapest, Kopint-datorg, December 1993).

Многие из тех трудностей, с которыми страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой столкнулись в первые пять лет перехода к рынку, особенно в том, что касается инвестиций, в контексте реинтеграции экономики Германии проявились в других формах. В отличие от испытывающих нехватку в финансовых средствах стран с переходной экономикой опыт Германии можно охарактеризовать (принеся извинения покойному У. Артуру Льюису) "переходом с неограниченным доступом к финансовым средствам".

#### **Условия, в которых было создано Фидуциарное агентство**

Со 2 июля 1990 года в соответствии с условиями германского экономического и валютного союза два германских государства в качестве общей валюты используют марку ФРГ. Экономическая интеграция двух германских государств свела воедино богатый регион, не испытывающий недостатка как в человеческом, так и в физическом капитале, и регион относительно застойный, хотя и богатый трудовыми и земельными ресурсами. Численность населения бывшей Германской Демократической Республики (ГДР) в 1989 году составляла 16 млн. человек, а бывшей Федеративной Республики Германии (ФРГ) – 62 млн. человек. Поскольку в бывшей ГДР как основной капитал, так и технологии были относительно устаревшими, она значительно отставала по уровню производительности труда от бывшей ФРГ.

Хотя марка ГДР стоила бы значительно меньше марки ФРГ на действительно свободном рынке, договоры о ценах, соглашения о заработной плате и пенсионные требования были пересчитаны по курсу 1 марка ГДР за 1 марку ФРГ 20/. Это было политическим решением, которое сделает задачу обеспечения собственной конкурентоспособности для предприятий восточных земель еще более трудной. В первую очередь следует отметить, что относительная величина заработной платы в бывшей ГДР значительно превышала уровень полной занятости, определяемый конъюнктурой рынка. Более того, с первого квартала 1990 года по октябрь 1990 года средние размеры заработной платы в промышленности в расчете на одного занятого полный рабочий день работника выросли примерно на 40 процентов 21/. В результате этого трудящиеся в восточных землях получали гораздо более высокую заработную плату, чем это было оправдано на основе сопоставлений производительности труда с западными землями.

3 октября 1990 года бывшая ГДР стала составной частью Германии. В результате этого практически все законы и установления бывшей ФРГ почти незамедлительно стали применяться к восточным землям. Эти законы охватывали широкий круг норм в самых разных областях, таких, как нормы охраны труда и экологические нормы, обеспечить соблюдение которых многие из действовавших в восточных землях предприятий физически не могли. В отличие от стран

---

20/ Большинство финансовых требований, включая долги компаний, были обменены или пересчитаны по курсу 2 к 1. Дополнительную информацию см. в Н. Sinn, "Macroeconomic aspects of German Unification", Working Paper, No. 3596 (Cambridge, Massachusetts, National Bureau for Economic Research, 1991).

21/ Для объяснения этого существенного повышения заработной платы в восточных землях предлагался широкий круг различных причин. Одна из них, например, заключается в том, что повышение отражало давление со стороны сильных профсоюзов, которые вели коллективные переговоры от имени трудящихся восточных земель. Еще одно предположение заключается в том, что западные профсоюзы выступали за установление паритета между восточными и западными землями для укрепления профсоюзной солидарности и замедления миграции. См. G. Akerlof and others, "East Germany in from the cold: the economic aftermath of currency union", Brookings Papers on Economic Activity, No. 1 (1991), p. 25.

Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, "переходного периода", в который законы и нормы могли бы быть постепенно ужесточены для приведения их в соответствие со стандартами, как правило, более высокими, установленными в Европейском союзе, не было. Германия сочла, что, будучи единой страной, она не может иметь в своем составе зону второго сорта, в которой не обеспечивается полное соблюдение германских законов. Это решение было политическим, но оно имело далеко идущие экономические последствия.

Воссоединение также обусловило другие уникальные изменения. Восточные земли приобрели новую и хорошо развитую институциональную инфраструктуру и автоматически получили доступ на рынки развитых стран благодаря положению Германии в Европейском союзе и в мировой экономике. В отличие от ставок заработной платы эти изменения сделали инвестиции в восточных землях относительно привлекательными.

Правительство также приняло решение как можно скорее приватизировать государственные предприятия в восточных землях 22/. Оно поручило эту задачу Фидуциарному агентству. Фидуциарное агентство было создано 1 марта 1990 года правительством бывшей ГДР для решения задачи оживления экономики страны. С этой целью все промышленные предприятия ГДР были переданы Агентству, и ему было поручено распоряжаться государственными активами ГДР и обеспечивать их сохранность на доверительной основе.

В середине июля 1990 года был образован экономический и валютный союз с бывшей ФРГ. В условиях углубляющегося кризиса системы централизованного планирования экономики ГДР директивные органы поставили перед Фидуциарным агентством другую задачу, а именно: преобразовать промышленный сектор командной экономики бывшей ГДР в рыночный. Эта задача предусматривала достижение трех целей: во-первых, цели приватизации фирм во всех случаях, когда это возможно; во-вторых, цели осуществления структурной перестройки компаний в тех случаях, когда это необходимо, для обеспечения их конкурентоспособности и привлекательности для инвесторов; и, в-третьих, цели поддержания занятости на том уровне, который совместим с первыми двумя целями. После образования германского экономического и валютного союза Совет директоров Фидуциарного агентства был расширен для включения в его состав членов, представлявших ФРГ. После того, как в октябре 1990 года ГДР прекратила свое существование, ведущую роль в контроле за управленческой деятельностью стала играть бывшая ФРГ.

Число сотрудников Фидуциарного агентства, базирующегося в Берлине, достигло своего самого высокого уровня в 1992 году, когда в 15 региональных отделениях работали примерно 4100 сотрудников, из которых около двух третей являлись гражданами бывшей ГДР.

### **Обзор функционирования Фидуциарного агентства**

Структура руководства Фидуциарного агентства аналогична структуре руководства немецкой акционерной компании: правление, состоящее из совета управляющих (Vorstand) и совета

---

22/ Стремление сделать это как можно скорее объяснялось мнением, согласно которому в формулировке одного из членов Комитета Председателя Фидуциарного агентства либо люди поедут на Запад, либо капитал должен направляться на Восток. На первом этапе капитал направлялся на Восток в форме социальных выплат. На втором этапе необходимо было осуществлять капиталовложения в торгово-промышленные предприятия и инфраструктуру (см. A. Leysen, "Privatisation: East Germany", Eastern European Economics (fall 1991), p. 35).



директоров (Verwaltungsrat). В состав совета директоров входили 23 члена 23/. В состав совета управляющих, который отвечал за осуществление повседневной деятельности Фидуциарного агентства, входили девять членов (восемь человек из бывшей ФРГ и один - из бывшей ГДР) 24/.

В июне 1990 года Фидуциарному агентству был предоставлен начальный капитал в размере примерно 7 млрд. немецких марок для "предварительного" финансирования ожидаемых поступлений. В следующем году было предоставлено еще 10 млрд. немецких марок. Первоначально предполагалось, что источником дальнейших поступлений будут доходы от приватизации и займы. До конца 1991 года годовой лимит заимствования Фидуциарного агентства составлял 25 млрд. немецких марок, а на 1992-1994 годы этот показатель был повышен до 30 млрд. немецких марок. В 1991 году балансовый дефицит Фидуциарного агентства составлял 20 млрд. немецких марок. К 1992 году стало очевидно, что поступлений от деятельности Фидуциарного агентства хватит для покрытия не более 38 процентов его расходов. Балансовый дефицит неуклонно рос, и 30 декабря 1994 года Фидуциарное агентство прекратило свои операции. Поступления от продажи компаний составили 76 млрд. немецких марок (примерно 47 млрд. долл. США), тогда как расходы превысили 330 млрд. немецких марок (примерно 203 млрд. долл. США). Из этой суммы 153 млрд. немецких марок было израсходовано на субсидии и приватизацию, 20 млрд. немецких марок - на выплату непогашенных кредитов и процентных платежей предприятий, 43 млрд. немецких марок - на меры экологической очистки и 37 млрд. немецких марок - на прочие расходы 25/. (Помимо приватизации предприятий Агентство также занималось продажей строений и земельных участков, включая сельскохозяйственные и лесные угодья). Вопреки первоначальным расчетам на то, что Агентство будет преимущественно самофинансирующимся, балансовый дефицит на момент прекращения его деятельности составил 250 млрд. немецких марок (примерно 154 млрд. долл. США). Величина этого дефицита уже сама по себе отличает Германию от стран с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, ни одна из которых в принципе не смогла бы мобилизовать такие средства для финансирования перехода. Так, например, сумма в 250 млрд. немецких марок примерно в пять раз больше ВВП Чешской Республики в 1994 году, но составляет лишь десятую часть ВВП Германии.

После прекращения деятельности Фидуциарного агентства в 1995 году оно было реорганизовано в четыре отдельных учреждения. Двумя наиболее важными из них являются Федеральное агентство по особым проблемам объединения (БВС) и Агентство коллективного управления (БМГ). В сферу компетенции БВС входят бывшие основные направления деятельности Фидуциарного агентства, а именно регулирование договорных обязательств, первоначально согласованных Фидуциарным агентством и покупателями, ликвидация оставшихся бесперспективных компаний и оказание финансовой помощи в реализации планов экологической очистки и

---

23/ В него входили премьеры пяти новых земель (федеральных провинций), должностные лица министерств финансов и экономики в Бонне, представитель Бундесбанка, представитель одного из комбинатов ГДР, семь членов правления крупных немецких компаний, два представителя иностранных корпораций, а также ряд представителей профсоюзов.

24/ См. A. Leysen, "Privatisation: East Germany", Eastern European Economics (fall 1991), p. 29; и W. Carlin and C. Mayer, "Restructuring enterprises in Eastern Europe", Economic Policy: A European Forum, vol. 15 (1992), pp. 312-346.

25/ Данные Deutsche Bundesbank, Monthly Report, vol. 48, No. 3 (March 1996), p. 50.

модернизации. Предполагается, что оно будет функционировать до 31 декабря 1996 года. Вместе с тем основное отличие БВС от Фидуциарного агентства заключается в том, что ему не позволено мобилизовывать капитал на финансовых рынках, а разрешено использовать лишь те средства, которые выделяются из федерального бюджета. Одновременно с этим БМГ осуществляет контроль за реализацией остающихся перспективных компаний, которые не были проданы в период деятельности Фидуциарного агентства. Совокупный бюджет обоих агентств составил 5,5 млрд. немецких марок на 1995 год и 5,5 млрд. немецких марок на 1996 год.

На первом этапе деятельности Фидуциарному агентству было передано примерно 8000 комбинатов с общим числом занятых свыше 4 млн. человек (примерно 45 процентов общего числа занятых в бывшей Германской Демократической Республике) на 65 000 предприятий. Объявленная стоимость активов этих предприятий составляла 620 млрд. немецких марок, хотя на самом деле она была значительно меньше; этот вопрос будет рассмотрен ниже. Второй этап, который начался почти через год, был связан с передачей дополнительных активов, включавших примерно 10 млн. акров земельных угодий, что равно примерно 40 процентам территории бывшей ГДР. Кроме того, Агентству было передано все имущество, ранее принадлежавшее государственной полиции, бывшей правящей партии и профсоюзам. Таким образом, Фидуциарное агентство занималось реализацией того, что некогда составляло реальные производительные активы страны.

В качестве первого шага Фидуциарное агентство провело оценку экономической перспективности вверенных ему предприятий. Примерно треть предприятий была признана перспективными в условиях рыночной экономики, еще треть – потенциально перспективными после проведения реорганизации и последняя треть – бесперспективными при любых обстоятельствах. Принятая стратегия предусматривала скорейшую приватизацию предприятий первой группы, реорганизацию и последующую приватизацию предприятий второй группы и ликвидацию предприятий последней группы. В основу этого подхода было положено предположение о том, что Фидуциарное агентство сможет точно определить, к какой группе относится то или иное предприятие.

Хотя на поверхности реорганизация выглядит как единый процесс, на самом деле она включала несколько этапов <sup>26/</sup>. Первый этап можно назвать "правовой реорганизацией". Он связан с выбором правовой структуры компании, разукрупнением предприятия в необходимых случаях и перераспределением имущества предприятия. Второй этап связан с оценкой потенциала предприятия и включает разработку планов восстановления для индивидуальных предприятий и принятие решений о свертывании некоторых направлений деятельности. На третьем этапе проводится финансовая реорганизация. Это требует перевода предприятий на учетную основу с использованием западных норм, погашения задолженности, мобилизации акционерного капитала, предоставления гарантий по банковским займам компаниям и предоставление средств для выплаты выходных пособий в целях сокращения числа рабочих мест. Наконец, экономическая реорганизация включает такие меры, как инвестиции в основной капитал, ликвидация устаревшего основного капитала, наем новых рабочих, профессиональная подготовка, сокращение числа рабочих мест и повышение производительности иными способами.

Подход Фидуциарного агентства состоял в том, чтобы полностью контролировать первые два этапа процесса (а именно правовую реорганизацию и оценку), осуществлять лишь частичный

---

<sup>26/</sup> См., например, J. Priewe, "Privatisation of the industrial sector: the function and activities of the Treuhandanstalt", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 17 (1993), p. 333-348.

контроль на третьем этапе (финансовая реорганизация) и предоставлять практически полную свободу действий частным инвесторам, являющимся новыми владельцами, на четвертом этапе экономической реорганизации. В соответствии с этими принципами приватизация осуществлялась преимущественно путем продажи или безвозмездной передачи внешним инвесторам по результатам переговоров относительно инвестиционного потенциала и перспектив в области занятости конкретных предприятий. В тех случаях, когда приватизировать предприятия таким образом не удавалось, применялись другие методы, например выкуп предприятия управляющими или продажа посредникам.

Поиск покупателя компании, находившейся в ведении Фидуциарного агентства, осуществлялся совместно руководством этой компании и Фидуциарным агентством. В отраслях, где решающее значение имело международное участие (например, химическая промышленность), Фидуциарное агентство в поисках информации о покупателях обращалось к международным инвестиционным банкам 27/.

После выявления заинтересованных сторон Фидуциарное агентство принимало меры для выяснения, располагают ли потенциальные покупатели средствами и управленческими навыками для приобретения и обеспечения функционирования предприятия. Такая оценка производилась на основе плана деловой деятельности, который потенциальный покупатель должен был представить в письменном виде с указанием рынков сбыта продукции, инвестиционных планов и планов в области занятости и возможных связей с местными поставщиками и клиентами.

В применявшемся Фидуциарным агентством подходе была заложена цель обеспечения жизнеспособности компаний всеми возможными средствами. Поэтому успеха добивались те инвесторы, которые представляли планы, убедительно свидетельствовавшие об их способности обеспечить достаточно прибыльное функционирование компаний. Понятие "обеспечение функционирования" толковалось весьма узко. Оно понималось как "сохранение производственного профиля и территориального расположения компании". Это, безусловно, значительно ограничивало возможности приватизации. Иными словами, предложения потенциальных инвесторов отклонялись в том случае, если в них указывалось на намерение репрофилировать компанию или перепродать ее. Упорное стремление сохранить целостность компаний и производственных объектов в условиях реорганизации практически всей экономики, возможно, представляло собой неоправданно прямолинейный подход, по крайней мере с точки зрения чисто экономических соображений 28/. Однако главной задачей правительства было обеспечение непрерывности деловых операций.

Поэтому одной из главных задач Фидуциарного агентства было обеспечение соблюдения инвесторами принятых обязательств по продолжению операций компаний. Это касалось даже тех случаев, когда компании находились практически на грани банкротства. Фидуциарное агентство требовало от покупателей не только представления планов будущих деловых операций, но и определения таких ключевых показателей, как число рабочих мест и объем инвестиций. Кроме того, в сопоставлении с другими целями установление продажной цены, которое было бы главной задачей в рамках обычной операции приобретения, носило второстепенный характер и зачастую

---

27/ Подробно см. W. Garlin and C. Mayer, "Restructuring enterprises in Eastern Europe", Economic Policy: A European Forum, vol. 15 (1992), pp. 312-346.

28/ См. K. Schmidt, Requirements for Successful Privatisation - Lessons from the Treuhandanstalt's Approach, Kiel Working Paper, No. 696 (Kiel, Germany, Kiel Institute of World Economics, 1995).

решающим фактором здесь была не столько стоимость активов компаний, сколько обещания инвесторов 29/.

В качестве отправной точки для определения продажной цены Фидуциарное агентство использовало чистую стоимость активов компаний. Однако фактическая цена формировалась под воздействием еще трех показателей: объема инвестиций, объявленного покупателем, числа гарантированных рабочих мест и сроков осуществления плана реорганизации. Как правило, продажная цена уменьшилась на сумму в пределах 20 000–50 000 немецких марок за каждое рабочее место, которое покупатель был готов сохранить 30/.

В положениях, регулировавших деятельность Фидуциарного агентства, указывалось, что приватизация государственных предприятий должна осуществляться "как можно скорее" и что эти предприятия должны быть приведены в состояние, гарантирующее их конкурентоспособность. Вместе с тем относительная приоритетность этих двух целей не была конкретно определена, и Фидуциарное агентство критиковали за то, что в своей деятельности оно руководствовалось исключительно соображениями скорейшей приватизации 31/.

К концу своей деятельности Фидуциарное агентство провело приватизацию 14 000 предприятий 32/ и ликвидировало или подготовило к ликвидации еще 3340 предприятий. Задача учреждений, пришедших на смену Агентству, заключалась в том, чтобы попытаться спасти некоторые предприятия, находившиеся на грани ликвидации 33/.

Приватизацию не всегда удавалось осуществить без затруднений. Так, банки, строительные компании, гостиницы и рестораны довольно легко поддавались приватизации, как и промышленные компании, имевшие территориальные преимущества. Мелкие компании было легче приватизировать, чем более крупные. Крупные промышленные предприятия, производившие экспортную продукцию главным образом для стран Центральной и Восточной Европы, например автомобильные предприятия, предприятия по изготовлению железнодорожного подвижного состава и судоверфи, продать (или даже безвозмездно передать) было сложно. Продажа химических, электротехнических, машиностроительных и сталелитейных предприятий была еще более обременительной и в некоторых случаях ее можно было осуществить лишь в случае сокращения производства и числа рабочих мест на 80–90 процентов, причем при дополнительной финансовой поддержке.

Примерно 75 процентов общего объема продаж и частичных продаж компаний приходилось на граждан западных земель. От 5 до 10 процентов объема продаж или частичных продаж предприятий приходилось на иностранных граждан и лишь одна пятая – на выкуп предприятий управляющими. Указывалось, что в этих данных доля участия граждан восточных земель,

---

29/ Ibid.

30/ W. Carlin and C. Mayer, loc. cit.

31/ См. K. Schmidt, op. cit.

32/ Этот показатель больше, чем первоначальные 8000 предприятий, поскольку Агентство реорганизовало многие крупные предприятия в более мелкие и более перспективные компании.

33/ Focus on the Treuhandanstalt (New York, German Information Center, January 1995).

возможно, завышена, поскольку во многих случаях выкуп предприятий управляющими осуществлялся фактически с участием партнера из одной из западных земель 34/. Отношение зарубежных инвесторов на начальном этапе было весьма скептическим: в 1990 году всего лишь около 1000 иностранных инвесторов откликнулись на предложения Фидуциарного агентства инвестировать средства в бывшую ГДР, а те иностранные инвесторы, которые размещали свои капиталы, зачастую делали это через филиалы своих компаний в Германии 35/.

#### **Финансовые активы Фидуциарного агентства**

На начальном этапе деятельности Фидуциарного агентства ожидалось, что поступления от продажи переданных в его распоряжение компаний составят порядка 600 млрд. немецких марок 36/. Однако к 1992 года очевидным и вызывающим растущую озабоченность стало то, что основополагающая идея всего предприятия, т.е. предположение о том, что приватизация принадлежавших государству активов создаст условия для немедленного экономического подъема в восточных землях и что для приведения в действие процесса восстановления потребуется незначительный первоначальный капитал, оказалась несостоятельной 37/.

Со временем финансовое положение Фидуциарного агентства стало характеризоваться сокращением чистых поступлений от приватизации и ростом расходов на финансовую реорганизацию, выплату процентов по старым и новым долгам и урегулирование юридических обязательств. Центр тяжести в процессе приватизации постепенно сместился от продаж в сторону безвозмездной передачи.

В балансовой ведомости Фидуциарного агентства на день начала операций (1 июля 1990 года), которая была представлена лишь в октябре 1992 года ввиду масштабности проблем, с которыми Агентству пришлось столкнуться при ее подготовке, было указано, что чистая стоимость активов составляет минус 209 млрд. немецких марок. Это не могло не вызывать удивления 38/. Было не совсем ясно, как величина активов страны, которая, судя по многим международно признанным статистическим показателям, производила достаточно, чтобы обеспечить для своих граждан более высокий средний подушевой доход, чем Греция или Португалия в конце 80-х годов, стала не просто нулевой, а даже отрицательной 39/.

---

34/ Carlin and Mayer, loc. cit., p. 332.

35/ Подробно см. Н. Brezinski, "Privatisation in East Germany", Most-Most, No. 1 (1992), pp. 11-21.

36/ Н. Sinn, Macroeconomic Aspects of German Unification, Working Paper, No. 3596 (Cambridge, Massachusetts, National Bureau for Economic Research, 1991).

37/ J. Roesler, "Privatisation in Eastern Germany - experience with the Treuhand", в Europe-Asia Studies, vol. 46, No. 3 (1994), pp. 505-517.

38/ См. D. Gros and Alfred Steinherr, Winds of Change: Economic Transition in Central and Eastern Europe (London, Longman Group UK, Limited, 1995).

39/ В 1989 году последний руководитель ГДР оценил величину чистых активов своей страны в 1,5 трлн. немецких марок. В 1990 году один из его преемников пересмотрел эту оценку в сторону понижения до 880 млрд. немецких марок. После объединения первый  
(продолжение...)

Для объяснения этой отрицательной величины чистых активов приводился ряд причин. Во-первых, восточноевропейские страны с централизованно планируемым хозяйством уделяли мало внимания экологическим последствиям их деятельности. Поэтому продажа некоторых промышленных объектов согласно применяемым теперь немецким законам могла быть произведена только после очистки или восстановления. Во-вторых, себестоимость продукции многих компаний была ниже соответствующего показателя при пересчете в цены бывшей ФРГ на основе курсового соотношения 1:1. Такие компании были бы по сути нерентабельными в условиях экономики бывшей ФРГ. В-третьих, Фидуциарное агентство приняло на баланс предприятия вместе с их долгами и гарантировало их возмещение. Утверждалось, что в результате этого выиграли банки в восточных землях. В результате сокращения общей суммы дебиторской задолженности улучшились перспективы их приобретения банками в бывшей ФРГ. И, в-четвертых, для большинства предприятий была характерна низкая степень капитализации, поскольку понятие "чистые активы" в условиях централизованно планируемой системы не играло сколь-нибудь важной роли. Тот факт, что Фидуциарное агентство приняло на баланс долги этих предприятий и признало требования о выплате возмещения, с точки зрения учета был равносильен крупным первоначальным капиталовложениям 40/.

Указывалось, что величина отрицательного сальдо баланса Фидуциарного агентства была в определенной степени обусловлена принятой им стратегией реализации. В этой связи приводится довод о том, что, поскольку Фидуциарное агентство продавало не акции, а лишь целые компании, институциональные инвесторы и частные лица, готовые и способные нести риски восстановления восточных земель путем приобретения акций переданных в ведение Фидуциарного агентства компаний, не имели для этого возможностей. Единственным способом участия для них было превращение в предпринимателей и приобретение целых компаний. Если бы Фидуциарное агентство ориентировалось на осуществление приватизации на протяжении более длительного периода времени, оно могло бы применять стратегию, например, капитализации предприятий и продажи части акций "стратегическим" инвесторам, а части - на финансовых рынках. Кроме того, оно могло бы осуществлять продажи на протяжении более длительного периода времени.

Вторая проблема, связанная с реализацией активов, заключается в том, что потенциальные покупатели переданных в ведение Фидуциарного агентства компаний испытывали серьезную нехватку кредитных средств. Нерешенные вопросы, связанные с правами собственности 41/, и

---

39/ (...продолжение)

руководитель Фидуциарного агентства представил оценку балансовой стоимости активов в 600 млрд. немецких марок. В 1991 году он признал, что величины активов и пассивов примерно равны, что дает нулевую величину чистых активов. На самом деле оценка чистой величины активов в начальном балансе в размере минус 209 млрд. немецких марок оказалась консервативной. Когда Фидуциарное агентство прекратило свою деятельность в 1994 года, отрицательное балансовое сальдо составляло 250 млрд. немецких марок (см. D. Gros and Alfred Steinherr, *op. cit.*, p. 271).

40/ См. D. Gros and Alfred Steinherr, *op. cit.*, p. 251.

41/ Фактически Фидуциарное агентство сразу же не располагало чистыми титулами собственности на все переданные ему активы. Имущество, экспроприированное после создания ГДР в октябре 1949 года, равно как и имущество, отчужденное в период 1933-1945 годов по религиозным или политическим причинам, могло быть востребовано первоначальными владельцами. Возможность предъявления требований такого рода осложняло работу Агентства на протяжении

(продолжение...)

/...

отсутствие акционерного капитала практически исключали возможность получения гражданами в восточных землях займов для целей приобретения вверенных Фидуциарному агентству активов. Кроме того, условие внесения покупателями полной платы в момент продажи фактически заставляло покупателей финансировать покупку за счет собственных новых займов, что вело к росту спроса на кредит на рынках капитала в западных землях. Помимо этого, повышение спроса и темпов экономического роста в западных землях, обусловленное осуществлением стратегии реинтеграции, заставило Бундесбанк ужесточить денежно-кредитную политику. Это вызвало рост процентных ставок в Германии и тем самым снизило капитализированную стоимость активов, реализовать которые стремилось Фидуциарное агентство, что заставило потенциальных покупателей пересмотреть предлагаемые ими цены в сторону понижения 42/.

### **Капиталовложения в восточных землях (провинциях)**

Фидуциарное агентство Германии сыграло важную роль в реализации стратегии перехода к рыночной экономике в восточных землях. Его создание было в силу необходимости уникальным решением в уникальной ситуации. Задним числом Фидуциарное агентство упрекали в совершенных ошибках, хотя это было почти неизбежно, учитывая тот факт, что главная цель заключалась в быстром выполнении поставленной перед ним задачи. Такой акцент на быстрое завершение работы был неотъемлемой частью всеобщей стратегии, и агентство быстро справилось со своей основной задачей. Сегодня экономика восточных земель растет быстрыми темпами, даже несмотря на весьма вялое состояние экономики остальной части Германии. Кроме того, рост капиталовложения также происходит в настоящее время высокими темпами, при активном участии частного сектора и сохраняющейся роли государственных капиталовложений. Имеются обнадеживающие перспективы, хотя уровень безработицы в восточных землях по-прежнему намного выше, чем в западных (см. таблицу VI.8).

Чтобы понять работу, выполненную Фидуциарным агентством, важно знать условия, существовавшие в тот период. Правительство было особенно озабочено тем, чтобы не допустить перемещения из восточных в западные земли больших масс населения, привлеченных более высоким уровнем заработной платы. Поэтому правительству приходилось поддерживать надлежащие условия жизни в восточных землях одновременно с кардинальной перестройкой экономической структуры. В конечном счете правительство решило установить обменный курс для восточных земель на более высоком уровне, в результате чего еще больше снизилась конкурентоспособность значительной части производимой там продукции. Кроме того, необходимо было распространить на восточные земли нормы охраны окружающей среды и стандарты социального обеспечения, принятые в западных землях. По мере быстрого повышения уровня заработной платы в восточных землях повышался также и уровень безработицы, как открытой, так и скрытой. Поэтому невозможно было избежать передачи значительного объема бюджетно-финансовых ресурсов, однако по мере оживления экономики в восточных землях объем такой передачи сокращался. Поэтому переход к рыночной экономике необходимо было провести быстро. Необходимо было изменить

---

41/ (. . . продолжение)

1992 года, поскольку в этом случае передача Фидуциарным агентством титула на законное владение имуществом после продажи была бы невозможна. Тот факт, что на момент основания ГДР 30 процентов промышленности еще не было национализировано, свидетельствует о масштабах этой проблемы (подробно см. Akerlof and others, "East Germany in from the cold: the economic aftermath of Currency Union", Brookings Papers of Economic Activity, No. 1 (1991), p. 66.

42/ Подробно об этом см. Sinn, op. cit.

/...

экономические структуры, возродить предприятия. Необходимо было создать новый класс предпринимателей, или же необходимо было внедрить рыночные меры стимулирования и заставить реагировать на них руководителей предприятий, которые ранее реагировали на бюрократические стимулы. В этом и заключалась роль Фидуциарного агентства.

Фидуциарное агентство выполнило поставленную перед ним задачу – задачу передачи промышленности в восточных землях в частные руки. Этот процесс сопровождался быстрым ростом безработицы, несмотря на те гарантии занятости, которые часто требовались от потенциальных покупателей предприятий. Разумеется, с самого начала была создана система "социальной защиты": граждане восточных земель стали пользоваться пособиями по безработице и другими пособиями как граждане объединенной Германии.

Поскольку при отсутствии покупателей предприятия, как правило, закрывались, а не реорганизовывались, критики упрекали Фидуциарное агентство в том, что его деятельность, поощряющая массовую деиндустриализацию, ведет к возникновению ненужных экономических издержек. Контраргумент заключался в том, что приватизация является единственным способом обеспечения предприятий надлежащим управленческим звеном и рынками. Таким образом, на практике Фидуциарное агентство выступало скорее покупателем управленческих услуг, технологии и доступа на рынки для находящихся в его ведении предприятий, нежели (как обычно думают) продавцом активов 43/.

Специалисты, скептически относящиеся к такому подходу, утверждают, что только быстрая модернизация во многих случаях устаревшего оборудования дала бы бывшим предприятиям ГДР возможность конкурировать на открывшихся для них новых рынках; однако Фидуциарное агентство сознательно предоставило другим учреждениям решать эту задачу во всех возможных случаях, руководствуясь своим основным принципом ускоренного проведения приватизации. Правительство Германии считало, что частные владельцы будут принимать наилучшие инвестиционные решения и что оно должно максимально ограничивать свое участие в этом процессе.

Считается, что стратегия оперативной деятельности Фидуциарного агентства также способствовала росту безработицы. Однако в результате принятого национальным правительством решения привести уровень заработной платы в восточных землях в соответствие с заработной платой в западных землях большое число предприятий оказалось нерентабельным. Поэтому для продажи предприятий необходимо было избавиться от лишней рабочей силы. Вместе с тем приводился и довод о том, что резкое сокращение занятости в промышленности может объясняться усилиями Фидуциарного агентства по ограничению объема расходов им средств. С точки зрения Фидуциарного агентства, временное увольнение рабочих, которые должны затем пройти переподготовку, занять новые рабочие места или получить страховое пособие по безработице – и все это не за счет Фидуциарного агентства, а за счет другого федерального ведомства, – было разумным решением 44/.

В результате резко сократилось не только число рабочих мест, гарантированных при продаже предприятия (или части предприятия), но и общая численность занятых в промышленности. В первый год работы Фидуциарного агентства при каждой продаже предприятия гарантировалось

---

43/ К. Schmidt, Kiel Institute of World Economics, цитируется в The Economist, 24 December 1994 – 6 January 1995, p. 83.

44/ См. W. Carlin, Privatisation and Deindustrialization in East Germany, Discussion Paper, No. 892 (London, Centre for Economic Policy Research, 1993).



примерно 200 рабочих мест, тогда как в первой половине 1993 года при продаже каждого предприятия гарантировалось всего лишь около 50 рабочих мест 45/. В таблице VI.8 показано ухудшение положения в сфере занятости в восточных землях после 1990 года.

**Таблица VI.8. ЗАНЯТОСТЬ В ВОСТОЧНЫХ ЗЕМЛЯХ, 1990-1995 ГОДЫ**

Год	Квартал	Уровень безработицы в восточных землях		Для справки: уровень безработицы в западных землях (в процентах)
		В тысячах человек	В процентах от рабочей силы	
1990 год	Второй	83	1,0	6,6
	Третий	309	3,5	6,4
	Четвертый	556	6,3	6,1
1991 год	Первый	756	8,6	5,7
	Второй	835	9,5	5,6
	Третий	1 023	11,6	5,7
	Четвертый	1 037	11,8	5,7
1992 год	Первый	1 254	..	5,6
	Второй	1 172	14,4	5,8
	Третий	1 158	14,2	6,0
	Четвертый	1 097	13,5	6,3
1993 год	Первый	1 165	15,2	6,8
	Второй	1 115	14,6	7,1
	Третий	1 165	15,3	7,5
	Четвертый	1 205	15,8	8,0
1994 год	Первый	1 214	16,1	8,2
	Второй	1 193	15,9	8,3
	Третий	1 114	14,8	8,3
	Четвертый	1 043	13,9	8,2
1995 год	Первый	1 032	13,8	8,2

45/ Ibid.

Год	Квартал	Уровень безработицы в восточных землях		Для справки: уровень безработицы в западных землях (в процентах)
		В тысячах человек	В процентах от рабочей силы	
	Второй	1 027	13,8	8,2
	Третий	1 039	13,9	8,3
	Четвертый	1 063	14,2	8,3

Источник: Deutsche Bundesbank, Monthly Report, различные выпуски.

Роста безработицы вряд ли можно было избежать, ввиду низкого уровня производительности труда, что, в свою очередь, объяснялось использованием устаревших основных фондов 46/. Для 76 процентов оборудования в промышленности восточных земель срок эксплуатации составлял свыше 5 лет, для примерно 55 процентов оборудования – свыше 10 лет, и для примерно 20 процентов оборудования – свыше 20 лет 47/. Многие фабрики не были пригодны для использования современных методов производства, товарно-материальные запасы были слишком большие и методы производства были ориентированы на удовлетворение потребностей стран – членов СЭВ. До 1990 года примерно 75 процентов экспорта бывшей ГДР направлялось в страны СЭВ. Многие товары, которые могли бы поставляться на эти рынки, не могли выдерживать международную конкуренцию на других рынках из-за своего низкого качества. Наконец, рабочие не были готовы к внедрению современных производственных процессов.

Сдвиги в восточных землях произошли достаточно быстро, и с начала 1992 года экономика стала расти положительными темпами. Трансфертные платежи, поступающие из западных земель, помогли поддержать процесс оживления экономики, однако экономический подъем приобрел более прочную основу по мере создания в новых землях более современных основных производственных фондов. Так, в восточных землях происходит укрепление и отраслей промышленности, производящих средства производства. Объем заказов в отраслях, производящих средства производства, увеличился на 21 процент в 1995 году и на 35 процентов превысил уровень 1991 года. В прошлом году на 24 процента увеличился и объем зарубежных заказов на промышленные товары, произведенные в восточных землях, что свидетельствует о повышении производительности 48/.

Разрыв между уровнями заработной платы и производительности труда в западных и восточных землях сократился. Во второй половине 1994 года средний уровень заработной платы и окладов в новых землях достиг 70 процентов от общего заработка в западных землях (по

46/ См. V.N. Balasubramanyam, "The Treuhandanstalt, FDI and employment in Germany", International Journal of Manpower, vol. 15, No. 6 (1994), pp. 72-84.

47/ См. H. Siebert, "The integration of Germany: real economic adjustment", European Economic Review, vol. 35, No. 2/3 (1991), pp. 591-602.

48/ Данные Федерального статистического управления, взятые из Deutsche Bundesbank, Monthly Report, March 1996, table IX.3.

сравнению с 34 процентами во второй половине 1990 года); однако средняя производительность труда составляла 54 процента от уровня западных земель. Вместе с тем эти данные свидетельствуют о повышении указанного показателя по сравнению с 26 процентами во второй половине 1990 года 49/.

Отмечался также быстрый рост объема производства в секторах торговли, транспорта, телекоммуникаций и в других отраслях сферы услуг в восточных землях, развитие которых при прежней системе тормозилось (поскольку они считались "непроизводительной" сферой 50/). Вклад этих отраслей в создание добавленной стоимости увеличился с 30 процентов ВВП во второй половине 1990 года до 37 процентов в первой половине 1995 года 51/.

### **Капиталовложения в Российской Федерации**

Если в Восточной Германии переход к рыночной экономике сопровождался воссоединением с крупной развитой страной, то в странах Содружества Независимых Государств (СНГ) процесс перехода сопровождался политическим и экономическим распадом Советского Союза. Из-за этого возникла другая ситуация, а точнее несколько других ситуаций. Просто нет достаточного опыта и данных, чтобы разграничить временные явления, вызванные общей растерянностью и организационной неразберихой на первых этапах переходного периода, и более стабильные зарождающиеся тенденции, под влиянием которых будет в конечном счете формироваться индивидуальный характер изменений и перестройки в каждой стране. Однако ввиду той роли, которую играет Российская Федерация в этом регионе, а также большей доступности статистических данных тематическое исследование капиталовложений в условиях переходного периода на примере Российской Федерации представляется особенно важным.

### **Реформы в сфере капиталовложений в Советском Союзе до 1991 года**

Еще до распада Советского Союза предпринимались попытки проведения реформ, направленных на повышение эффективности капиталовложений, поскольку ограничения системы централизованно планируемого хозяйства стали более серьезными. С начала 80-х годов доля централизованных фондов в валовых капиталовложениях неуклонно сокращалась в соответствии с политикой расширения независимости предприятий через механизм "самофинансирования". До проведения реформ предприятия должны были перечислять центральным министерствам часть своих номинальных амортизационных отчислений, размер которых определялся центральными органами. Министерства затем определяли, какая часть этих сумм будет возвращена каждому предприятию на поддержание стоимости его активов. На практике убыточные предприятия, как правило, получали часть амортизационных отчислений более преуспевающих предприятий. При новой системе распределения предприятиям разрешалось оставлять у себя значительную часть амортизационных фондов.

Дальнейшим шагом было принятие закона о предприятиях 1987 года. Предприятиям разрешалось оставлять у себя основную часть амортизационных отчислений и гораздо большую часть своих доходов, за счет которых они должны были финансировать свои капиталовложения. Ожидалось, что новый порядок будет создавать стимулы к принятию более эффективных решений

---

49/ См. Deutsche Bundesbank, Monthly Report, vol. 47, Nov. 7 (July 1995).

50/ Ibid., p. 39.

51/ Deutsche Bundesbank, Monthly Report, October 1995, p. 51.

на микроэкономическом уровне. Этот переход к самофинансированию имел определенные успехи: в период 1987-1991 годов доля "централизованных ресурсов" (фондов, распределяемых государством в централизованном порядке) в общем объеме капиталовложений сократилась с 82 до 35 процентов 52/.

---

52/ См. "Российский статистический ежегодник, 1994 год" (М., Госкомстат, 1994 год), стр. 372.

Считалось также, что государство сможет эффективно проводить свою политику перестройки отраслей экономики за счет предоставления государственных кредитов на цели капиталовложений приоритетным секторам на благоприятных условиях, а также за счет выделения внебюджетных средств на конкретные программы. На практике эта политика не возымела должного действия из-за недостаточности средств, выделенных на осуществление программ.

Самое главное, такая политика расширения "финансовой независимости" предприятий пришла в противоречие с неизменными принципами государственной собственности и управления. Иерархические государственные структуры продолжали распределять вводимые факторы производства и производимую продукцию, выбирать деловых партнеров, устанавливать все цены и, что самое главное, предоставлять дополнительное бюджетное финансирование в тех случаях, когда у предприятия оказывалось недостаточно собственных средств (иными словами, "либеральные бюджетные ограничения" не были ужесточены).

Кроме того, децентрализация финансовой системы привела к резкому ослаблению механизмов подотчетности и контроля. Предприятия стали в финансовом отношении "независимыми", не став при этом подотчетными ни государственным плановым органам или министерствам (как это обычно было при центральном планировании), ни совету директоров или акционерам (как в условиях рыночной экономики). Воспользовавшись таким отсутствием финансовой подотчетности, многие предприятия стали направлять свои вновь полученные дополнительные ресурсы в фонд заработной платы в ущерб капиталовложениям. Поскольку предприятия были уверены в бюджетной поддержке, даже в случае принятия ими неверных инвестиционных решений, они занялись реализацией множества необоснованных программ капиталовложений, которые сопровождалась ростом просроченного и незавершенного строительства. Одним словом, общая эффективность капиталовложений, которая и изначально была не особенно высокой, снизилась еще больше.

### **Капиталовложения в Российской Федерации после 1992 года**

Если рассматривать данные о капиталовложениях как доле от ВВП, то может показаться, что российская экономика не понесла заметных потерь после 1992 года. Так, средняя норма капиталовложений в СССР в период 1980-1989 годов составляла свыше 30 процентов ВВП, что значительно выше среднегодовой нормы за период 1977-1988 годов по миру в целом, равной примерно 24 процентам, и на еще большую величину превышает норму капиталовложений в развитых странах, равную 21,5 процента <sup>53/</sup>. Данные за период после 1992 года показывают, что, несмотря на снижение, норма капиталовложений оставалась выше обычной (см. таблицу VI.9). Тем не менее сокращение доли капиталовложений происходило при одновременном снижении уровня ВВП, и значительную часть этих капиталовложений вполне можно считать сегодня не пригодной для целей капиталообразования.

---

<sup>53/</sup> См. Heliodoro Temprano "Saving and investment in transition countries", *European Economy, Supplement A, Economic trends*, No. 7 (July 1995), p. 5.

Таблица VI.9. КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
Валовые капиталовложения (в процентах от ВВП)	30,1	36,3	34,3	31,3	28,9
В том числе:					
вложения в основные фонды	28,7	23,3	23,7	22,7	25,1
изменения стоимости товарно- материальных запасов	1,4	13,0	10,6	8,6	3,8
Валовые накопления (в процентах от ВВП)	31,0	38,8	52,2	39,3	31,5
Для справки					
Сальдо баланса текущих операций (в млрд. долл. США)	..	..	4,2	6,4	4,8
Реальный ВВП (1990 год = 100)	100,0	95,0	81,2	74,2	64,8

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных национальной статистики.

В самом деле, переход к рыночному механизму привел к резкому изменению картины в области капиталовложений. В 1992 году были впервые введены жесткие бюджетные ограничения и объем производства государственных предприятий резко сократился, доходы упали, и в указанном году и в последующие годы происходило сокращение капиталовложений. Одной из причин падения объема капиталовложений было резкое и значительное сокращение доли одного из основных участников инвестиционной деятельности – государства, при этом другие фактические или потенциальные источники капиталовложений либо отсутствовали, либо не были готовы заполнить образовавшийся вакуум.

Резкое сокращение государственных капиталовложений явилось следствием двух основных тенденций, которые, будучи элементами стратегии перехода к рыночной экономике, вели к подрыву сферы капиталовложений в краткосрочной перспективе. Этими тенденциями были быстрая и широкомасштабная приватизация государственных предприятий и отмена практики прямого бюджетного субсидирования, даже для предприятий, остающихся в полной или частичной собственности государства.

Временное падение объема капиталовложений имело и положительные стороны, поскольку многие программы капиталовложений были изначально необоснованными, как отмечалось выше. Так, последние тенденции в области новых вложений в основные фонды по отраслям в большей степени соответствуют данным о фактической загрузке мощностей в этих отраслях, что указывает на более тесную связь между новыми капиталовложениями и спросом на них. Например, увеличилось соотношение между капиталовложениями в отраслях нематериального производства и капиталовложениями в отраслях материального производства при резком сокращении капиталовложений в сельском хозяйстве, машиностроении и легкой промышленности. Отмена системы государственных закупок особенно тяжело сказалась на секторе машиностроения, в котором особенно высокую долю традиционно составляет производство, связанное с оборонной

промышленностью. Секторами, в которых наблюдается активизация инвестиционной деятельности, являются в первую очередь сфера услуг, розничная торговля и жилищное строительство. Как и в странах Центральной и Восточной Европы, при централизованно планируемой модели хозяйства сфере услуг и торговому сектору не уделялось должного внимания и их восстановление является необходимым условием нормального функционирования рыночной экономики. Под влиянием роста строительства, в том числе переоборудования служебных помещений, уже изменился облик многих городских центров. Доля новых строительного-монтажных работ в валовом объеме вложений в основные фонды возросла с 44 процентов в 1990 году до 65 процентов в 1994 году.

Однако диспропорции в производственной структуре российской экономики, которые предстоит преодолеть с помощью капиталовложений, остаются значительными. Свидетельством этого является, в частности, тот факт, что в условиях либерализации внешней торговли российский рынок потребительских товаров длительного и кратковременного пользования все больше насыщается за счет импорта в связи с ростом потребительского спроса на более высококачественную продукцию. Подавляя неконкурентоспособных отечественных производителей, такой рост импорта в то же время свидетельствует о наличии огромного потенциального рынка для производителей высококачественных товаров.

Несмотря на это, налицо признаки реагирования экономики на рыночные стимулы; например, повышение открытости российской экономики вызвало относительный бум в некоторых ориентированных на экспорт отраслях: в топливно-энергетической промышленности, химической промышленности и металлургии. Благодаря увеличению экспорта сокращение производства в энергетическом секторе было примерно вдвое меньше, чем в среднем по промышленности, а в цветной металлургии сокращение производства было втрое меньше среднего показателя. В результате доля горнорудной и других отраслей добывающей промышленности в совокупном объеме промышленного производства увеличилась с 15,5 до 23,5 процента. Вместе с тем важно отметить, что, хотя поддержание уровня производства требовало определенных капитальных затрат, оно не сопровождалось сколько-нибудь значительным внутренним финансированием этих отраслей. Вместо этого новые капиталовложения финансировались в основном за счет обусловленных иностранных кредитов.

#### **Источники инвестиционного финансирования**

Хотя самые последние данные свидетельствуют о наличии значительного отложенного спроса, который можно было бы удовлетворить за счет внутреннего производства, и о перераспределении инвестиций в сектора, имеющие важное значение для рыночной экономики, можно все-таки задаться вопросом о том, почему общий уровень инвестиционной деятельности до сих пор не повысился. Как показывает приведенный выше анализ накопленного другими странами опыта, первоначальное падение объема инвестиций после начала процесса перехода никоим образом не является уникальным для Российской Федерации явлением. Однако по прошествии нескольких лет объем капиталовложений в этих странах возрос.

Как отмечалось выше, на момент прекращения централизованного планирования на территории нынешней Российской Федерации компании уже должны были покрывать основную часть своих инвестиционных потребностей за счет внутренних ресурсов. В таблице VI.10 показано, что в годы после ликвидации системы планирования внутренние средства покрывали около двух третей инвестиций. Оставшаяся треть, главное место в которой занимали государственные ассигнования на инвестиционную деятельность, финансировалась за счет внешних ресурсов, причем передача средств осуществлялась в основном по линии коммерческих банков.

**Таблица VI.10. ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

## В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

(В процентах)

	1992 год	1993 год	1994 год
Централизованные инвестиционные ресурсы	29,8	37,6	31,8
В том числе из			
федерального бюджета	16,6	19,2	13,4
местных бюджетов	10,3	15,1	10,6
государственных внебюджетных фондов	2,9	3,3	5,8
фонда поддержки приоритетных секторов			2,0
Собственные средства предприятий	69,3	57,4	64,2
Домашние хозяйства	0,9	2,6	2,3
Прямые иностранные инвестиции	-	2,4	1,7
Итого	100,0	100,0	100,0

Источник: "Российский статистический ежегодник, 1995 год" (М., Госкомстат, 1995 год), стр. 378.

В рамках затяжного общеэкономического спада, последовавшего за распадом СССР и началом процесса перехода, в 1995 году в категорию убыточных попала, согласно представленной информации, четверть всех промышленных предприятий, по сравнению с менее чем 10 процентами в 1993 году, а ликвидные активы предприятий покрывали менее четверти просроченной кредиторской задолженности (по сравнению с более чем 50 процентами в 1993 году). Накопления предприятий во многих случаях финансировали увеличение запасов в форме нереализованной продукции. Кроме того, предприятия не получали оплату за свои товары и услуги, так что определенная часть их "накоплений" была заморожена в виде недобровольных кредитов покупателям. Соответственно, в этих условиях компании были не в состоянии финансировать инвестиционные проекты, особенно средне- и долгосрочные, необходимые для структурной реорганизации. Даже предприятия, которым удалось получить прибыль, как правило, направляли на цели капиталовложения все меньшую ее долю. Доля нераспределенной прибыли в общем объеме инвестиций снизилась с 23 процентов в 1991 году до 12 процентов в 1993 году 54/.

---

54/ "Иностранные инвестиции в России: отличительные черты и тенденции (второй доклад)" (Москва, банк "Империал", 1995 год), стр. 21.



В то же время доля амортизационных отчислений в общем объеме инвестиций упала с 29 процентов в 1991 году до 7 процентов в 1993 году 55/. Это было вызвано все более сильным занижением балансовой стоимости основных фондов по сравнению с их реальной стоимостью в условиях существовавших в начале переходного периода высоких темпов инфляции. Был проведен ряд переоценок для повышения балансовой стоимости активов во всех отраслях промышленности, однако эти мероприятия не смогли устранить обесценения активов в результате инфляции, и правительство в настоящее время планирует создать постоянный механизм транспарентной индексации стоимости активов. Вместе с тем предприятия не всегда с готовностью идут на переоценку стоимости своих основных фондов, предпочитая увеличивать объем распределяемой прибыли благодаря заниженным амортизационным отчислениям. Это также ведет к уменьшению имеющихся в распоряжении компаний ресурсов для замены основных и оборотных производственных фондов.

В то же время следует отметить, что, даже если бы предприятия обладали достаточными внутренними ресурсами, существовали серьезные общие факторы, дестимулировавшие инвестиционную деятельность. Во многих странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой макроэкономическая нестабильность в первые годы перехода, наиболее отчетливо проявлявшаяся в высоких темпах инфляции, обуславливала нежелание деловых кругов осуществлять капиталовложения. При этом важное значение имел не только высокий уровень инфляции сам по себе, но и его непредсказуемость.

Ход программы приватизации и сохраняющаяся неопределенность в отношении ее будущей направленности также оказывают существенное сдерживающее влияние на инвестиционную деятельность. Вряд ли можно ожидать, что администрация будет руководствоваться долгосрочными соображениями при управлении предприятием, которое неизвестно кому принадлежит и которое, по общему мнению, вполне может перейти в другие руки. Действительно, неопределенность в вопросах собственности в сочетании с неэффективной подотчетностью привели к широко распространенной практике нерационального использования активов в краткосрочных целях (как, например, распродажа активов для выплаты заработной платы) или даже – по некоторым поступившим сообщениям – для личного обогащения руководителей предприятия. В целом отсутствие определенности в изменениях правовой, нормативной и административной базы в сочетании с весьма широкими полномочиями должностных лиц в области имплементации и обеспечения соблюдения зачастую нестабильных и нетранспарентных правил и процедур стимулируют рост коррупции и вымогательства. Сочетание этих факторов привело к тому, что руководители предприятий, готовые осуществлять инвестиции в производство, сталкиваются с практически враждебным отношением к этой деятельности. Объем внешнего финансирования, которое могли бы задействовать руководители компаний для осуществления инвестиционных программ, также сократился, главным образом в результате описанного выше уменьшения государственных ассигнований на инвестиционную деятельность. Неустойчивость федерального бюджета не позволила государству ни стать решающим источником капиталовложений в экономику, ни внести существенный вклад в повышение вялого спроса на производимые в стране товары производственного назначения. В 1992–1995 годах из федерального бюджета финансировалось менее 15 процентов валового объема капиталовложений в Российской Федерации 56/.

---

55/ Там же.

56/ См. "Инвестиционная политика в российской экономике: тенденции и перспективы" (Москва, Институт переходной экономики, январь 1996 года).

Принятая в 1994 году программа правительства предусматривала создание механизма для стимулирования капиталовложений в сектора, которые относились в ней к числу приоритетных, путем финансирования из бюджета по крайней мере 20 процентов общих расходов по этим проектам. Решения о выделении государственных средств на цели инвестиционной поддержки должны были приниматься по каждому конкретному проекту в отдельности на основе конкурсного рассмотрения заявок, представляемых предприятиями в комиссию по инвестиционным заявкам при министерстве экономики. Критерием отбора проекта и определения доли государства в его финансировании являлась "важность нового производства для народного хозяйства страны" 57/.

Однако программа пока не дала ожидаемых результатов по целому ряду причин. Одной из них являлась нехватка бюджетных средств, которая привела к задержке в выделении ассигнований на уже отобранные проекты и, таким образом, к падению доверия крупных потенциальных неправительственных участников к этой программе. Другая причина заключалась в том, что ввиду общего спада в промышленности было особенно трудно отобрать конкретные проекты для оказания им инвестиционной поддержки со стороны государства.

Инвестиционная поддержка государства сохраняет свою традиционную ориентацию: в 1994 году 37 процентов инвестиций в отрасли сферы материального производства направлялись в топливно-энергетический сектор, а отрасли машиностроения получили лишь 5 процентов. Эти же приоритеты сохраняются и в программе правительства на 1995-1997 годы: топливно-энергетический сектор, металлургия, строительство, химическая и нефтехимическая промышленность, лесная промышленность, машиностроение, оборона и, наконец, легкая промышленность, сельское хозяйство и транспорт (отрасли перечислены в порядке уменьшения инвестиционной поддержки).

Государственные фонды предоставляются предприятиям для целей капиталовложений через выступающие в качестве посредников коммерческие банки. По сути эти средства являются одним из основных первоначальных источников банковской ликвидности. Широко распространенной практикой стало сознательное затягивание перечисления предприятиям полученных из бюджета средств и использование этих денег для валютного арбитража или других краткосрочных спекулятивных операций. Благодаря доходам от таких операций многим коммерческим банкам удалось заметно укрепить свое финансовое положение.

Еще одним потенциальным источником средств для банков являются сбережения домашних хозяйств. В условиях централизованного планирования сектор домашних хозяйств не играл важной роли в финансировании капиталовложений. Сбережения домашних хозяйств просто не имели никакого значения. Такие традиционно существующие в странах с рыночной экономикой стимулы к индивидуальному сбережению, как финансовая обеспеченность после выхода на пенсию, доступ к услугам в областях здравоохранения и образования, отсутствовали: государство заботилось буквально обо всем и обеспечивало функционирование всеобъемлющей и надежной системы социального обеспечения, хотя и гарантирующей скромный уровень жизни. Даже недвижимость – основной механизм передачи накоплений между поколениями в странах с рыночной экономикой – не обеспечивала значительных личных сбережений, поскольку в абсолютном большинстве случаев жилье предоставлялось либо непосредственно государством, либо по месту работы предприятиями,

---

57/ См. заявление заместителя министра экономики в "Сегодня" от 7 декабря 1995 года, стр. 2.

учреждениями или организациями, которые, разумеется, также были государственными 58/. Сбережениями домашних хозяйств занималось только одно учреждение – Сбербанк, располагавший широкой сетью отделений по всей стране. Его главная функция заключалась в аккумулировании сбережений физических лиц и переводе этих средств в государственный бюджет.

С переходом к рыночной экономике у домашних хозяйств появляется более мощный стимул к сбережениям. В финансовом выражении их сбережения выросли с 7,5 процента ВВП в 1990 году до 17 процентов в 1994 году (см. таблицу VI.11) 59/. Структура этих сбережений с 1992 года претерпела резкие изменения: доля наличных денег сократилась, а доля покупок иностранной валюты быстро возросла. В 1994 и 1995 годах доля сбережений домашних хозяйств, идущая на приобретение иностранной валюты, более чем вдвое превышала банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги. Это позволяет сделать вывод о том, что значительная доля сбережений домашних хозяйств минует посредников в лице национального финансового сектора. Более того, поскольку она вкладывается в валюту других стран, она теряется и для российской экономики 60/. Привлекательность иностранной валюты для домашних хозяйств, по-видимому, объясняется главным образом тем, что общая макроэкономическая нестабильность и сопутствующая ей инфляция делают более предпочтительным хранение сбережений в иностранной валюте или перевод этих сбережений за границу – легальный или нелегальный, – чем их передачу финансовому сектору.

---

58/ В тех же случаях, когда физические лица покупали недвижимость, как, например, дачи, они не прибегали к услугам системы финансового посредничества, такой, как ипотечные банки.

59/ Отраженный в таблице VI.11 резкий подъем уровня сбережений в 1991 году представлял собой временное явление, обусловленное быстрым ростом денежных доходов и общей нехваткой потребительских товаров.

60/ Чистое накопление инвалютных остатков является компонентом чистых иностранных инвестиций в российскую экономику; по сути это представляет собой чистую передачу ресурсов на безвозмездной основе стране, эмитирующей валюту, которая закупает у Российской Федерации больше товаров, чем продает, а разница покрывается за счет экспорта валюты.

**Таблица VI.11. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА  
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**( В процентах от ВВП )**

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
<b>Деятельность домашних хозяйств</b> (чистое увеличение в течение года)					
Банковские вклады и приобретение ценных бумаг	4,5	11,6	1,8	2,9	3,9
Приобретение иностранной валюты	...	...	0,2	3,8	10,6
Наличные средства	3,0	5,8	5,0	4,4	2,7
Итого	7,5	17,4	7,0	11,1	17,2
<b>Деятельность банковского сектора</b>					
Кредиты предприятиям и домашним хозяйствам (на конец года)	...	34,4	26,5	14,4	10,5
Краткосрочные			24,0	14,0	9,9
Долгосрочные			1,3	0,5	0,6
Межбанковские кредиты	...	...	1,8	1,3	1,5

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных "Российского статистического ежегодника, 1995 год" (М., Госкомстат, 1995 год), стр. 78 и 290.

Примечание: знак "..." указывает на отсутствие данных.

Кроме того, за исключением Сбербанка, имеющего свыше 30 000 отделений для обслуживания населения во всей стране, большинство коммерческих банков, созданных в переходный период, - даже крупнейшие и наиболее развитые - располагают весьма рудиментарной сетью отделений для обслуживания населения даже в Москве. Создание сети отделений по обслуживанию населения сопряжено со значительными затратами (хотя деятельность по обслуживанию населения и является в долгосрочной перспективе одним из главных источников средств) и не дает немедленной и значительной прибыли, как сделки на валютных биржах и операции с государственными ценными бумагами. Однако в последнее время несколько крупных коммерческих банков начали создавать сеть отделений по обслуживанию населения; несмотря на это, по состоянию на конец 1995 года вклады домашних хозяйств составляли менее 1 процента от объема ликвидных средств коммерческих банков.

Еще один аспект этой проблемы заключается в крайне низкой степени доверия населения страны финансовым посредникам, в особенности после того, как в 1994 году почти 40 миллионов человек лишились своих сбережений, вложенных в мошеннические финансовые кампании, которые на поверку оказались в большинстве случаев не чем иным, как игрой в "пирамиду", и обанкротились, даже не внося никакого вклада в производительные инвестиции. С учетом этого опыта весьма важным представляется готовящийся закон о страховании вкладов. Кроме того, в

/...

настоящее время многочисленные инвестиционные фонды либо превращаются в добросовестные взаимные инвестиционные фонды и коммерческие банки, либо сворачивают свою деятельность. В дополнение к этому только сейчас начинают формироваться механизмы и процедуры регистрации и хранения на фондовых рынках. Короче говоря, должно пройти определенное время, прежде чем сбережения домашних хозяйств станут не потенциально, а реально важным источником инвестиционных средств.

Одним из участников инвестиционной деятельности, который может сыграть потенциально важную роль, является коммерческая банковская система страны. Помимо того, что банки выступают посредниками в передаче средств государственного бюджета, предприятий, а теперь и домашних хозяйств, они накопили значительные собственные ресурсы. Однако они пока не проявляют горячего желания инвестировать их в реальную экономическую деятельность.

Очевидно, что факторы, дестимулирующие направление администрацией и владельцами предприятий нераспределенной прибыли на финансирование новых инвестиций, вполне объясняют, почему во многих случаях даже высокоразвитые финансовые учреждения не желают предоставлять инвестиционный капитал тому или иному конкретному предприятию. Соответственно, для полного раскрытия потенциала нераспределенной прибыли как источника финансовых средств для инвестиционных целей в формирующихся рыночных условиях, потребуется сначала устранить множество препятствий, а для того, чтобы финансовые учреждения начали работать в полную силу, необходимо добиться сначала прогресса в развитии финансового посредничества.

С началом процесса перехода возникла необходимость в новой финансовой системе. Финансовое посредничество стало наиболее быстро растущей и развивающейся отраслью народного хозяйства. Была создана двухступенчатая банковская система (центральный банк и самостоятельные коммерческие банки) и увеличилось число и сложность других механизмов и инструментов финансового посредничества, а также комплекс предлагаемых ими финансовых услуг. Возникновение относительно разветвленной и быстро развивающейся отрасли финансового посредничества, установление более реалистичной структуры цен в результате прогресса в области либерализации цен и введение конвертируемости рубля по операциям текущего платежного баланса привели к формированию совершенно новых условий, механизмов, процедур и систем стимулов, определяющих направление денежных потоков.

С началом процесса перехода очень быстро стала расширяться кредитная деятельность коммерческих банков, однако по линии корпоративного финансирования кредиты предоставлялись главным образом для финансирования оборотного капитала. Тот факт, что банки не осуществляли сколь-нибудь значительных инвестиций в реальную экономику, объясняется сочетанием ряда факторов. Во-первых, имеющиеся у банков альтернативы инвестированию находящихся в их распоряжении ресурсов в реальную экономику – как валютный арбитраж и операции с государственными ценными бумагами – до самого последнего времени были гораздо более прибыльными (подробнее см. главу II). Во-вторых, в силу отсутствия определенности во многих вопросах инвестиционный спрос был вялым. В-третьих, даже при наличии спроса определить риск, связанный с кредитованием, было практически невозможно, поскольку широко распространенная практика неплатежа не позволяла определить реальное финансовое состояние

предприятий 61/. В результате этого потенциальные кредиторы крайне настороженно относились к предоставлению новых кредитов.

Кроме того, в силу того, что механизм залогового обеспечения хотя и был закреплен в законе, но еще не получил практического распространения, кредиторы предприятий рассматривали высокие премии за риск как главную гарантию от неплатежа. В сочетании с ограниченностью денежной массы в обращении, которая поддерживалась в рамках борьбы с инфляцией, это привело к повышению реального уровня процентных ставок до достаточно высокого уровня, что фактически лишило многих потенциальных заемщиков доступа на кредитный рынок. Несмотря на снижение темпов инфляции, банки продолжают устанавливать очень большую маржу между процентными ставками, выплачиваемыми ими по вкладам, и ставками, взимаемыми с заемщиков.

Банки не единичны в своем нежелании выделять финансовые ресурсы на инвестиционную деятельность. Если говорить более в общем, то финансовым субъектам, желающим инвестировать свои средства, по-прежнему нелегко найти им приемлемое применение. В то же время многие промышленные отрасли остро нуждаются в финансовых ресурсах. В теории рыночные механизмы должны обеспечивать по большей части адекватное распределение инвестиционных потоков. На практике же быстрый перевод экономики на рыночные рельсы без создания многих учреждений, необходимых для эффективного функционирования рыночных сил, породил во многом хаотичную ситуацию, в которой нередко невозможно достаточно четко определить, где инвестиции оказались бы наиболее прибыльными.

Хотя коммерческие банки неохотно идут на кредитование потенциальных инвесторов, они все-таки начали участвовать в капиталообразовании в реальном экономическом секторе: они приобретают приватизируемые национальные предприятия. Этот процесс, начавшийся в 1995 году, стал экономически выгодным и крайне прибыльным из-за чрезвычайно сильного занижения – по сравнению с обычным положением в других странах – стоимости основных фондов российских предприятий, включая крупнейших производителей энергоресурсов и новейших технологий 62/.

Таким образом, при содействии государства возникла новая форма конгломерата: финансово-промышленные группы (ФПГ). В состав ФПГ обычно входят банки (или инвестиционные фонды), промышленные и торговые предприятия. Некоторые группы концентрируют свою деятельность и активы в конкретной отрасли, такой, как нефть и газ, металлургия или автомобилестроение, в целях сосредоточения в рамках ФПГ контроля над всеми аспектами производственного цикла. Другие имеют более диверсифицированный характер и перекрестно владеют активами в ряде отраслей. Типичные компоненты группы взаимосвязаны сетью перекрестного участия в капитале, кредитов и других финансовых средств, акций и деловых связей с внешними поставщиками и клиентами.

---

61/ Анализ этой проблемы как "острой проблемы асимметричного обмена информацией между инсайдерами и аутсайдерами" см. в P. Dittus and S. Prowse, Corporate Control in Central Europe and Russia. Should Banks Own Shares?, Policy Research Working Paper, No. 1481 (Washington, D.C., World Bank, June 1995).

62/ Рыночная капитализация 85 крупнейших российских компаний, акции которых котируются на фондовой бирже, по состоянию на конец 1994 года составляла немногим более 23 млрд. долл. США, в том числе 6,3 млрд. долл. США для "Газпрома" (природный газ), 3 млрд. долл. США для "Лукойл-холдинг" (нефть) и менее 2 млрд. долл. США для "Объединенных энергосистем" (общенациональная компания электроснабжения) (данные консалтингового агентства "Скейт-пресс", Москва).

К середине февраля 1996 года существовало 30 официально зарегистрированных ФПГ по сравнению с 15 в августе 1995 года. В общей сложности они контролировали почти 300 промышленных предприятий, 70 банков и других финансовых компаний, и в них было занято 2,5 миллиона человек. Государство является партнером в каждой из этих ФПГ; его доля в капитале варьируется, но нигде не превышает 25 процентов 63/. Существует мнение, что в действительности число таких конгломератов гораздо больше и может достигать нескольких сотен, однако многие из них предпочитают оставаться неофициальными.

Еще не ясно, окажутся ли ФПГ просто еще одним средством перераспределения активов или же они откроют возможность для преодоления описанных выше препятствий на пути финансового посредничества. В этой связи уже были отмечены некоторые позитивные сдвиги. Например, группа "Менатеп" через "Роспром" – свою промышленную холдинговую компанию – инвестировала свыше 35 млн. долл. США в восемь пищеперерабатывающих заводов в Московской области. Была также разработана инвестиционная программа, предусматривающая расширение национального потенциала в области производства продуктов питания 64/. Согласно поступившим сообщениям, на различной стадии подготовки находится в общей сложности почти 200 крупных инвестиционных проектов ФПГ, предусматривающих совокупное инвестирование в размере свыше 3 млрд. долл. США.

Наиболее правдоподобным объяснением этой вспышки инвестиционной активности в условиях неуверенности, нежелания инвестировать, накопления валютных запасов и бегства капитала является тот факт, что из почти 2500 банков, возникших в Российской Федерации с начала экономической реформы, почти 80 процентов были созданы промышленными предприятиями, объединившими свои фонды со средствами партнеров из числа предприятий оптовой и розничной торговли, страхового дела, а иногда даже местных органов власти. Эти банки были созданы специально для удовлетворения финансовых потребностей их спонсоров, естественно, на преференциальных условиях. В результате взрывного роста сектора финансового посредничества роли переменялись, и банки из вспомогательных финансовых подразделений своих инкорпорированных спонсоров по сути превратились в главных участников новых диверсифицированных конгломератов. До сих пор эти банки ограничивали круг финансируемых ими объектов компаниями, которые первоначально являлись основателями и держателями акций ФПГ (и которые они в настоящее время контролируют). Этот процесс приобрел новые масштабы и интенсивность после введения во второй половине 1995 года программы предоставления кредитов в обмен на участие в капитале. В соответствии с этим механизмом, вызвавшим определенные споры, правительство продает часть имеющихся у него акций приватизированных компаний крупным коммерческим банкам в обмен на займы, предоставляемые этими банками правительству.

Наконец, другие проявившиеся в последнее время тенденции могут привести к возникновению до сих пор отсутствовавших условий, необходимых для стимулирования активизации инвестиционной деятельности. В последние месяцы года процентный доход по трехмесячным казначейским векселям, который на протяжении большей части 1995 года оставался на уровне от 90 до 140 процентов, резко снизился, в результате чего исчезла последняя крупная сфера высокодоходного вложения средств на финансовом рынке. Столкнувшись с необходимостью поиска направлений выгодного вложения своих капиталов, банки были вынуждены обратиться к инвестициям в реальную экономику. По словам руководителя одного из крупнейших коммерческих

---

63/ "Финансовые известия", 23 февраля 1996 года.

64/ "Ежедневный бюллетень агентства "Интерфакс" по бизнесу", 31 января 1996 года, стр. 5.

банков Российской Федерации, "время спекулятивных операций прошло; сейчас приоритетное внимание уделяется инвестициям" 65/.

### Заключение

Страны с переходной экономикой сейчас переживают экономическую и политическую революцию, а революции по самой своей природе никогда не бывают плавными и предсказуемыми. Во всех случаях, рассмотренных в настоящей главе, старый порядок – как политический, так и экономический – потерпел крах, поскольку прежняя модель оказалась не в состоянии удовлетворить либо политические, либо экономические устремления. Новые власти разработали различные стратегии восстановления и реформы, определявшиеся конкретным историческим опытом и условиями каждой страны, однако все они предусматривали активную роль нового процесса капиталообразования, основанного на принципах, не имеющих практически ничего общего с моделью старого режима.

Во всех случаях модель централизованного планирования была отвергнута, и ощущалось повсеместное стремление как можно быстрее перейти к рыночной экономике. После десятилетий регулирования государством мельчайших аспектов экономической деятельности идея сохранения всеобъемлющего прямого государственного контроля над экономикой не пользовалась более поддержкой большинства в нарождающихся демократиях. Роль государства должна была уменьшаться по мере приватизации компаний. Быстрая и широкая либерализация внешней торговли не позволила правительству сыграть свою роль в решении вопроса о том, какие вновь формирующиеся или устаревшие отрасли нуждаются в его поддержке на этапе преобразований.

В начале процесса преобразований существовало широко распространенное убеждение, что экономические субъекты оперативно отреагируют на стимулы, порождаемые быстрым переводом экономики на рыночные рельсы, и что резкое увеличение капиталовложений поможет удовлетворить весьма значительный внутренний спрос на высококачественные товары. Хотя предусматривалось привлечение иностранных инвестиций, особенно для внедрения новой технологии, в целом бытовало мнение, что внутренних ресурсов окажется достаточно.

На деле новым властям пришлось смириться с ухудшением и без того серьезного экономического положения. Приток импортных товаров поставил под угрозу выживание национальных предприятий, производящих аналогичную продукцию. Вначале перспективы были поистине туманны, и это оказало сдерживающее влияние на деятельность частных инвесторов, которым до принятия обязательств необходимо соразмерить предполагаемый риск и ожидаемые результаты. Вследствие этого в первое время капиталовложения не осуществлялись.

Хотя основное направление преобразований, заключающееся в быстром переходе к рыночной системе, было определено в самом начале процесса реформ, политика в годы перестройки по-прежнему может служить примером обучения через практическую деятельность, сопряженного с активным экспериментированием. Тем не менее представляется, что процесс преобразований имеет некоторые общие черты, по крайней мере в отношении инвестиций и предпринимательского сектора.

Одной из таких черт была резкая переоценка стоимости активов предприятий в сторону понижения после отказа стран от централизованного планирования и начала перехода к рыночной экономике. Практически мгновенно многие действующие предприятия превратились в безнадежно

---

65/ Цит. по "Московская трибуна", 12 февраля 1996 года, стр. 1.



убыточные. Критики утверждают, что в определенной степени действия правительства сделали положение хуже, чем оно должно было быть на самом деле (например, вынудив компании в восточных землях Германии покрыть расходы, вызванные изменением относительного уровня цен в результате ликвидации завышенного валютного курса и быстрым переходом к единым с западными землями ставкам заработной платы, не говоря уже о введении жестких экологических норм). Утверждалось также, что некоторые активы могли бы прослужить еще несколько лет, если бы процесс преобразований растянулся на более длительный срок.

Ввиду дискредитации старой системы с началом процесса преобразований любые попытки пойти по пути постепенной адаптации были обречены на провал, и все планы правительства строились вокруг того, как скоро может быть завершен процесс преобразований. В любом случае, в основе стратегии быстрой приватизации лежали ожидания, что хотя новые владельцы и избавятся от устаревшего оборудования, они при этом вдохнут в компании новую жизнь и осуществят новые капиталовложения, а также спасут активы, которые еще можно спасти. Кроме того, ожидалось создание новых частных предприятий.

В целом, в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой и в восточных землях Германии, которые начали процесс преобразований раньше, чем Российская Федерация, эти ожидания реализовались после деструктивной стадии: возрастает объем капиталовложений, создаются новые предприятия, производится больше товаров, пользующихся спросом, и быстро растет производительность труда. Достижению этих результатов способствовали прошлые инвестиции в человеческий капитал и в здания и сооружения. Многие признаки указывают на то, что Российская Федерация также начинает двигаться по пути, проложенному первыми реформаторами. Однако деструктивная стадия в этой стране протекала очень остро.

Еще одна общая черта заключается в том, что правительства должны были сыграть важную роль в переходе к рыночной экономике не только посредством отказа от прямого экономического контроля и установления макроэкономической стабильности, но и путем создания новых учреждений. Правительства не ограничивались простой ролью пассивного наблюдателя за функционированием рынка: они активно стремились поддержать уровень занятости и содействовать повышению конкурентоспособности экспортной продукции. Содействие процессу приватизации проявлялось во многих формах. В некоторых случаях это предусматривало прямую финансовую поддержку, включая покрытие старых долгов в целях повышения привлекательности предприятий для потенциальных покупателей, а в других случаях – особые усилия по заключению соглашений со "стратегическими" прямыми иностранными инвесторами.

И, наконец, последней общей чертой является признание необходимости в практически совершенно новом финансовом секторе, который функционировал бы на базе принципов, не имеющих ничего общего с существовавшими при системе централизованного планирования, когда финансовый сектор, по сути, представлял собой канал передачи финансовых ресурсов государства предприятиям. Главным недостатком финансового сектора является то, что по большей части он еще не стал главным посредником в передаче частных сбережений на осуществление предприятиями инвестиционной деятельности. Отчасти этот недостаток объясняется тем, что учреждения, называвшиеся при прежнем режиме коммерческими банками, внезапно оказались вынуждены действовать так же, как и банки в условиях рыночной экономики. А они были не в состоянии добиться этого. Как представляется, деятельность новых финансово-промышленных групп в Российской Федерации может стать одним из методов решения этой проблемы, хотя, по-видимому, и неполного.

В целом можно вполне обоснованно предположить, что главным препятствием на пути инвестиций в странах с переходной экономикой является не отсутствие сбережений и что проблема

заключается скорее в том, чтобы передать предприятиям сбережения, имеющиеся в финансовом секторе, который эффективно действует независимо от предприятий-заемщиков. Однако оказываемое на финансовый сектор давление с целью заставить его действовать более эффективно в этом направлении, по-видимому, будет все более усиливаться по мере нормализации правовой и макроэкономической ситуации и по мере того, как предприятия, стимулируемые расширением производства и повышением производительности труда, которые уже сейчас стали возможны благодаря новому экономическому климату, начнут осуществлять все более крупные вложения в основной капитал и будут все активнее изыскивать ресурсы для их освоения.

## Глава VII

### ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

На протяжении последних 15 лет развивающиеся страны сталкиваются с резкими изменениями внешнеэкономических условий и с необходимостью переосмысления основ политики в области развития. В руководящих кругах растет понимание того, что необходимым условием устойчивого экономического роста является макроэкономическая стабильность и экономическая диверсификация, направленная на ликвидацию зависимости от ограниченного числа экспортных сырьевых товаров (включая нефть), которая не дает достаточной гибкости для быстрого приспособления к постоянно меняющимся экономическим условиям и усугубляет уязвимость их стран к внешним потрясениям. Инвестиции, как обычно, рассматривались в качестве главного инструмента расширения и углубления процесса развития. Кроме того, больше внимания стало уделяться частному сектору и рыночным факторам: непосредственное участие государства в инвестиционной деятельности и руководстве ею было ограничено, а центральное место заняли частные инвестиции, регулируемые общими директивными положениями. В рамках проводимой политики предусматривался широкий круг мер и приходилось учитывать иногда благоприятные, а временами и чрезвычайно неблагоприятные внешние условия. Вместе с тем, поскольку политика также является отражением конкретных внутриэкономических условий в каждой стране, в разных развивающихся странах наблюдались значительные различия в структуре инвестиций в этот период.

С учетом тесной взаимосвязи экономических, политических и социальных факторов анализ инвестиционной деятельности в развивающихся странах и определяющих ее факторов осуществлялся на основе ряда тематических исследований в целях выявления широкого круга определяющих факторов инвестиционной деятельности в обследуемых странах и сферы охвата принимаемых ими директивных мер в этой области.

Приводимые ниже тематические исследования по шести рассмотренным странам – Боливии, Кот-д'Ивуару, Тунису, Чили, Индонезии и Китаю – не следует рассматривать как статистически репрезентативную выборку развивающихся стран. Эти страны были выбраны именно с учетом их отличия друг от друга в плане достигнутых успехов в области инвестиций, а также для учета широкого круга экономических структур, политических условий и уровней экономического развития и обеспеченности природными ресурсами. Факторы, определяющие инвестиционную деятельность, рассматриваются в контексте существующих экономических условий, проводимой политики и действующих политических и социальных факторов.

Анализ упомянутых тематических исследований показал, что, несмотря на различия в хозяйственных показателях, наблюдается совпадение некоторых направлений политики и ряда определяющих факторов инвестиционной деятельности в рассматриваемых странах, которое может дать определенное представление о характере задач, с которыми развивающиеся страны сталкиваются в решении проблемы мобилизации инвестиций и обеспечении устойчивого роста.

### Стабилизация в Боливии: на полпути к решению проблемы

В начале 80-х годов в Боливии произошло резкое ухудшение экономического положения, вызвавшее бесконтрольный рост инфляции и резкое сокращение ВВП 1/. В августе 1985 года для обуздания гиперинфляции были приняты жесткие меры. Правительство Боливии также начало процесс либерализации и реорганизации экономики страны. Используя антиинфляционные меры и механизмы ликвидации ценовых диспропорций, правительство стремилось создать стабильные макроэкономические условия, которые способствовали бы привлечению инвестиций. Однако надежды на активизацию инвестиционной деятельности частного сектора не оправдались.

Главный вопрос заключается в том, почему это произошло. Ответ, как представляется, связан с тем, что не был обеспечен должный контроль за основными макроэкономическими показателями, а тот факт, что ведущие участники не смогли достичь консенсуса по вопросу о будущих направлениях экономического развития, делает перспективы осуществления принятой политики несколько неопределенными. Кроме того, понижательное давление на прибыльность и уровень инвестиционной деятельности оказывает и ряд структурных проблем.

#### Последовательность реформ

На протяжении последних 10 лет реформы в Боливии проводились волнами, каждая из которых соответствовала смене администрации. Первая волна приходится на период 1985–1987 годов, когда политика была направлена на стабилизацию цен и структурную перестройку, т.е. на воссоздание условий, способствующих возобновлению инвестиционной деятельности и роста. Вторая волна реформ относится к периоду 1989–1992 годов, когда произошла дальнейшая либерализация экономики и возникли новые возможности для частной (в т.ч. иностранной) инвестиционной деятельности. Наконец, нынешняя волна реформ, начатая в 1993 году, направлена на закрепление результатов прошлых реформ и дальнейшее повышение открытости экономики для частной инициативы.

Во главе угла, безусловно, стояла задача ликвидации гиперинфляции, поскольку экономика страны практически не функционировала. Были приняты меры по уменьшению бюджетного дефицита: повышены цены на товары и услуги, предоставляемые государством, временно заморожена заработная плата, отменены субсидии, произведено увольнение государственных служащих и начата налоговая реформа. Система двойных валютных курсов была отменена, и курсы были унифицированы, но на таком уровне, который фактически означал снижение курса на 93 процента. Было отменено большинство ценовых ограничений (в т.ч. ограничений на движение процентных ставок), и начат процесс либерализации торговли 2/.

---

1/ В период 1981–1985 годов подушевой показатель ВВП сокращался в среднем на 4,3 процента в год. Темпы инфляции, исчисляемые по изменению индекса потребительских цен за период с декабря по декабрь, подскочили с 24 процентов в 1980 году до 8170 процентов в 1985 году, а совокупный дефицит бюджета центрального правительства, который в 1980 году и без того был на высоком уровне (8 процентов ВВП), в 1985 году достиг 41 процента ВВП.

2/ О причинах гиперинфляции в Боливии и конкретных мерах, принятых в 1985 году, см. J.A. Morales, "La inflación y la estabilización en Bolivia" в Inflación y Estabilización: la Experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México, M. Bruno, G. di Tella, R. Dornbusch and S. Fischer, eds. (México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1988); J. Sachs, "The Bolivian hyperinflation and

(продолжение...)

/...

В дополнение к этому правительство приступило к решению проблемы внешней задолженности. Считалось, что крупное бремя задолженности неблагоприятно влияет на инвестиционную деятельность, поскольку для погашения будущих обязательств по обслуживанию долга придется использовать значительную часть будущих инвестиционных поступлений. Была разработана стратегия сокращения долгового бремени, позволившая осуществить ряд операций по выкупу долговых обязательств по кредитам коммерческих банков и пересмотру сроков погашения двусторонних государственных займов на льготной основе в рамках Парижского клуба и впоследствии заключить ряд соглашений с крупнейшими двусторонними официальными кредиторами Боливии 3/.

Реформы второй волны (1989–1992 годы) были направлены на расширение возможностей частных инвесторов. Была разработана более либеральная нормативная база, в т.ч. инвестиционный кодекс 1990 года, закон 1990 года о нефтегазовой промышленности, пересмотренный горный кодекс и закон 1992 года о приватизации. Было еще больше уменьшено число ограничений во внешней торговле (сокращены и упрощены процедуры лицензирования); а также еще более снижены экспортные налоги и уменьшены импортные пошлины. В целях стимулирования инвестиционного процесса в стране пошлины на импортируемые капитальные товары были снижены до 5 процентов.

Последняя волна реформ была начата нынешней администрацией во главе с президентом Гонсало Санчесом де Лусадой, который был одним из инициаторов плана стабилизации 1985 года. По-прежнему ставится задача стабилизации цен, а в процессе экономической перестройки был сделан новый шаг вперед. Более подробно об этом будет рассказано ниже.

#### **Тенденции в инвестиционной деятельности**

По сравнению с предшествующими периодами объем инвестиций в Боливии во второй половине 70-х годов был значительным: в период 1975–1979 годов он составлял в среднем 22 процента ВВП 4/, что отражает существовавшие в то время благоприятные внешнеэкономические условия. Мировая цена на олово, являющееся одним из основных экспортных товаров Боливии, держалась на весьма высоком уровне; страна в больших количествах начала экспортировать в Аргентину природный газ; кроме того, процентные ставки на международных финансовых рынках были относительно невысокими. Наиболее динамичным сектором национальной экономики была горнодобывающая промышленность, господствующее положение в которой занимали государственные предприятия. Вследствие этого значительная доля инвестиций приходилась на государственный сектор, особенно на государственные предприятия в горнодобывающем, нефтегазовом и энергетическом секторах.

---

2/ (...продолжение)  
"Stabilization", National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 2073 (Cambridge, Massachusetts, November 1986); и "Обзор мирового экономического положения, 1989 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No. E.89.C.II.1).

3/ Оценку боливийского плана выкупа долговых обязательств по кредитам коммерческих банков см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1989 год" ..., стр. 72 и 73 англ. текста.

4/ Приводимые в настоящем разделе показатели инвестиций были рассчитаны на основе данных о национальных счетах в текущих ценах ввиду отсутствия полных и последовательных рядов данных об инвестициях в неизменных ценах за рассматриваемый здесь период.

В начале 80-х годов экономическая конъюнктура изменилась и уровень инвестиций снизился: в 1980–1984 годах он составлял в среднем лишь 11 процентов ВВП. Гиперинфляция имела пагубные последствия для государственных и частных инвестиций. В 1985 году было объявлено о принятии пакета мер стабилизации, однако стране был нанесен еще один удар, когда в октябре 1985 года на Лондонской бирже металлов произошло резкое падение цен на олово. К 1985 году уровень инвестиций в основной капитал сократился примерно до 7 процентов ВВП, причем он примерно поровну распределялся между частным и государственным секторами.

Задача стабилизации цен была решена довольно быстро, и в период после проведения первоначальных реформ удалось добиться сокращения основных макроэкономических диспропорций, однако надежды на увеличение объема частных инвестиций не оправдались, хотя после 1985 года общий объем инвестиций действительно вырос благодаря деятельности в государственном секторе. Объем частных инвестиций оставался неизменным на уровне порядка 4 процентов ВВП, тогда как объем государственных инвестиций, финансировавшихся главным образом за счет притока официальных средств на льготных условиях, возрос с 3,5 процента в 1985 году до 8,4 процента в 1989 году.

Увеличение объема частных инвестиций началось только в 1990 году (см. диаграмму VII.1), однако как относительная доля ВВП он по-прежнему остается небольшим (8,6 процента в 1995 году), и до сих пор неясно, удастся ли добиться устойчиво высоких темпов прироста объема частных инвестиций в будущем.

Диаграмма VII.1

Реформы повлияли не только на общий объем инвестиций, но и на структуру капиталообразования в частном секторе. Как видно из таблицы VII.1, с 1990 года наблюдается переориентация частных инвестиций в основной капитал в направлении от строительства к машинам и оборудованию. Либерализация импорта, как представляется, способствовала увеличению импорта таких товаров: в январе 1990 года импортные тарифы на эти товары были снижены со среднего уровня порядка 20 процентов до 5 процентов 5/.

**Таблица VII.1. БОЛИВИЯ: СТРУКТУРА ВАЛОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В  
ОСНОВНОЙ  
КАПИТАЛ, 1988-1995 ГОДЫ  
(В процентах)**

Год	Государственный сектор		Частный сектор		Всего	
	Машины и оборудование	Строительство и оборудование	Машины и оборудование	Строительство	Машины	Строительство
1988	45,3	54,7	34,0	66,0	41,8	58,2
1989	46,0	54,0	23,6	76,4	39,3	60,7
1990	44,0	56,0	44,8	55,2	44,3	55,7
1991	47,6	52,4	53,5	46,5	50,0	50,4
1992	47,7	52,3	54,3	54,3	50,4	49,6
1993	41,4	58,6	66,1	33,9	49,2	50,8
1994	41,0	59,0	61,2	38,8	45,4	54,6
1995	43,2	56,8	63,4	36,6	51,1	48,9

Источник: правительство Боливии, Instituto Nacional de Estadísticas.

Еще одним аспектом увеличения объема частных инвестиций было влияние прямых инвестиций. Создание благоприятных для иностранных инвестиций условий, как представляется, дало свои результаты: по сравнению с чрезвычайно низкими или даже отрицательными показателями чистого притока прямых иностранных инвестиций в 80-е годы соответствующий показатель в первой половине 90-х годов увеличился. В 1995 году чистый приток прямых иностранных инвестиций достиг 140 млн. долл. США (по сравнению с 30 млн. долл. США в 1988 году) и составил около 2 процентов ВВП, или примерно одну четверть объема частных инвестиций в стране. Эти инвестиции направлялись преимущественно в горнодобывающую промышленность, особые экспортные зоны (особенно в изготовление украшений из золота) и в некоторые сельскохозяйственные сектора (особенно в выращивание сои) в районе Санта-Крус.

Несмотря на это и вопреки всем стимулам примерно половина объема инвестиций в 1995 году по-прежнему приходилась на государственный сектор, что примерно равно доле этого сектора в 1980 году. Кроме того, новый рост дефицита государственного бюджета заставил правительство сократить объем инвестиций в государственный сектор с 1993 года. В результате

5/ Возможно, что ранее такой импорт не учитывался должным образом (см. IDB, Ahorro Privado e Inversión en Bolivia (Washington, D.C., January 1996)).



этого спустя 10 лет после осуществления первых реформ объем валовых вложений в основной капитал в Боливии составляет лишь около 16 процентов ВВП.

### **Влияние макроэкономической стабильности на уровень доверия деловых кругов**

Отсутствие активной реакции со стороны частного сектора и вялые темпы роста экономики Боливии представляют собой немалую загадку для тех, кто отслеживает тенденции развития экономики этой страны. В конце концов, Боливия всегда считалась образцом для подражания в плане структурной перестройки, а в экономике страны наметились признаки стабильности. Утверждения о том, что Боливия является образцом для подражания, не нуждается в комментариях, однако вопрос экономической стабильности в этой стране требует более подробного рассмотрения.

Для определения макроэкономической стабильности обычно используются следующие два показателя: динамика индекса потребительских цен и изменение реальных валютных курсов 6/. Как отмечалось выше, стабильность цен была обеспечена довольно быстро: темпы инфляции в 1993-1994 годах составляли однозначную величину, а в 1995 году они составили порядка 12 процентов, что является одним из самых низких показателей в Латинской Америке. Динамика валютных курсов также указывает на стабильность: после резкого снижения курса в 1985 году и введения новой системы валютных курсов реальный валютный курс оставался относительно стабильным и конкурентоспособным.

Тем не менее подобная кажущаяся стабильность зиждется на непрочной основе. Сбалансированность бюджета довольно трудно обеспечить из-за роста текущих расходов (главным образом на выплату заработной платы) и чрезвычайно слабой базы поступлений, причем эта проблема усугубляется уклонением от уплаты налогов и недостатками в системе сбора налогов. Кроме того, государственные поступления во многом зависят от нефтегазового сектора. Так, снижение цен в 1992 году на газ, экспортируемый в Аргентину, привело к сокращению поступлений в казну Боливии и увеличению дефицита 7/. Дефицит нефинансового государственного сектора сократился с 7 процентов ВВП в 1987 году до 3,7 процента ВВП к 1991 году, но вновь возрос до 6 процентов ВВП в 1993 году. Бюджетный дефицит удалось сократить в 1994-1995 годах, главным образом в результате сокращения объема государственных инвестиций (см. диаграмму VII.1), что в долгосрочной перспективе представляет собой дорогостоящий, но вместе с тем неизбежный вариант.

---

6/ См. L. Serven and A. Solimano, "Economic adjustment and investment performance in developing countries: the experience of the 1980s", в Striving for Growth After Adjustment: The Role of Capital Formation, L. Serven and A. Solimano, eds. (Washington D.C., World Bank, 1993); J. Greene and D. Villanueva, "Private investment in developing countries", IMF Staff Papers, vol. 38, No. 1 (March 1991), pp. 33-58.

7/ Боливия первоначально продавала Аргентине значительное количество природного газа (220 млн. куб. футов в день) в соответствии с 20-летним соглашением, срок действия которого истек в 1992 году. За 1000 куб. футов Аргентина платила от 2,30 до 2,80 долл. США. Контракт на поставку газа был возобновлен, но в нем была установлена значительно более низкая цена - примерно 1 долл. США за 1000 куб. футов газа (см. Inter-American Development Bank, Bolivia: Informe Socioeconómico, IDB Report No. DES-13 (Washington, D.C., May 1993)).

Иными словами, несмотря на активные действия правительства по смягчению финансовых потрясений и жесткое регулирование внутреннего кредита при помощи инструментов кредитно-денежной политики, экономика страны, по мнению инвесторов, по-прежнему остается весьма уязвимой.

Подтверждением этому служит состояние финансового сектора. Высокий уровень процентных ставок представляет собой весьма распространенное явление в период стабилизации, поскольку условия кредитования ужесточаются для ограничения спроса и фактические темпы инфляции снижаются быстрее по сравнению с предполагаемыми. Это явление, однако, должно носить временный характер, если только государству не удастся обеспечить достаточную убедительность своей политики <sup>8/</sup>. Вместе с тем уровень реальных процентных ставок в Боливии на протяжении последних девять лет был и продолжает оставаться высоким (см. диаграмму VII.2); кроме того, большинство банковских вкладов являются инвалютными (долларовыми) и краткосрочными, что служит еще одним подтверждением отсутствия доверия к политике.

---

<sup>8/</sup> См. А. Bennett, "Behaviour of nominal and real interest rates", в IMF Conditionality: Experience Under Stand-by and Extended Arrangements, Part II, Background Papers, S. Schadler, ed., IMF Occasional Paper No. 129 (Washington, D.C., September 1995), p. 50.

диаграмма VII.2

Отсутствие доверия к экономике Боливии, несмотря на устойчивость проводимой политики, можно объяснить с точки зрения политэкономического характера реформ. Хотя правительство на деле демонстрирует свою приверженность стабилизации цен и структурной перестройке экономики, оно сталкивается с решительной оппозицией и, меняя или пересматривая уже принятые меры, непреднамеренно создает неправильное представление о последовательности таких мер. Процесс обсуждения и утверждения реформ не всегда проходил гладко. Для утверждения многих реформ конгрессом требовалось достаточно продолжительное время, а в их реализации случались задержки. Иллюстрацией этого является программа приватизации. Хотя сама программа была объявлена в 1990 году, соответствующий закон был утвержден лишь в апреле 1992 года, ее осуществление было медленным и страдало противоречивостью, а в июне 1993 года реализация этой программы была временно приостановлена. Наконец, "настройка" экономики также имела определенные последствия в плане сохранения неопределенности. Например, изменения в налоговой системе и системе стимулирования экспорта, возможно, способствовали тому, что частные инвесторы заняли выжидательную позицию 9/.

В целом, как представляется, среди основных политических партий отсутствует консенсус по вопросу об общих направлениях развития экономики. Перед каждым выборами всех беспокоит одна и та же проблема – будет ли продолжено осуществление реформ после прихода новой администрации. Представители некоторых крупнейших частных компаний Боливии в ходе проведенного недавно обследования сформулировали эту точку зрения следующим образом: отсутствие политического консенсуса или, по их словам, согласованной "государственной политики" (*políticas de Estado*) наносит ущерб созданию благоприятного инвестиционного климата 10/.

#### **Структурные препятствия в инвестиционной деятельности**

Даже если бы удалось свести к минимуму неопределенность в отношении перспектив макроэкономической политики и полностью восстановить доверие к ней, результаты частной инвестиционной деятельности в Боливии, вероятно, были бы разочаровывающими, поскольку в экономике страны существуют серьезные структурные препятствия, ограничивающие размеры предполагаемой прибыли и, как следствие, масштабы инвестиционной деятельности.

В частности, финансовые рынки в Боливии развиты слабо. В большинстве случаев кредиты частному сектору предоставляются весьма ограниченным числом банковских учреждений. Взимаемые проценты довольно высоки (см. диаграмму VII.2) не только вследствие жесткой кредитно-денежной политики, но и в силу олигополистического характера этого сектора. Кроме того, пробелы в административном регулировании обусловили установление крупных наценок. Кредиты обычно предоставляются ограниченному кругу приоритетных клиентов и в установленном законом порядке подлежат залоговому обеспечению недвижимостью. Поэтому большинство мелких фермеров и предпринимателей не имеют доступа к кредитам 11/. Займы фактически предоставляются на

---

9/ Дополнительные изменения в налоговую систему были внесены в конце 1994 года благодаря процессу капитализации ряда ключевых государственных предприятий.

10/ См. Ahorro Privado e Inversión en Bolivia, ...

11/ Товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность, скот или промышленное оборудование не принимаются в залог в отсутствие дополнительных гарантий, основанных на владении недвижимостью (см. World Bank, How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Bolivia, Report No. 13873-BO (Washington, D.C., December 1994)).

основе весьма скудной или неполной финансовой информации о заемщике, поскольку считается, что залог обеспечивает достаточную гарантию в случае возможного неплатежа. Это ведет к тому, что основанием для выдачи кредита необязательно является экономическая обоснованность финансируемого проекта, и объем предоставленных банковской системой займов чрезвычайно мал; так, совсем недавно обанкротились два крупных банка Боливии. Еще одна проблема заключается в том, что в большинстве случаев депозиты являются инвалютными и исключительно краткосрочными. Вследствие этого доля долгосрочных займов, предоставляемых банками, весьма невелика (13 процентов в 1994 году). Структура депозитов также обуславливает необходимость наличия у банковских учреждений значительного объема ликвидных средств, что тоже оказывает повышательное давление на уровень процентных ставок. Кроме того, гиперинфляция в Боливии привела к резкому сокращению сбережений домашних хозяйств, объем которых вновь начал расти лишь медленными темпами с 1988 года, и эта нехватка сбережений может быть еще одним фактором, лежащим в основе сохранения высоких процентных ставок. Иными словами, нехватка наличных финансовых средств и высокий уровень процентных ставок ставят под сомнение предполагаемую прибыльность того или иного инвестиционного проекта: предполагаемая норма прибыли должна быть достаточно высокой, чтобы оправдывать получение кредита.

Инфраструктура также является относительно неразвитой, что ведет к росту издержек и наносит ущерб конкурентоспособности предприятий, обслуживающих внутренние или внешние рынки. Транспортная система, например, развита слабо и плохо содержится, а кроме того, сосредоточена в переживающих экономический упадок горнодобывающих районах высокогорий, тогда как наиболее динамичные сектора, расположенные в долинах и низменностях, обслуживаются неадекватно.

В рамках государственной инвестиционной деятельности в последние годы основное внимание уделялось государственным предприятиям, особенно предприятиям в горнодобывающем и нефтегазовом секторах, поскольку их деятельность имеет непосредственное значение для инвалютных поступлений. Доля инвестиций в инфраструктуру в общем объеме государственных инвестиций фактически снизилась с 40 процентов в 1987 году до 35 процентов в 1990 году, а в 1994 году несколько возросла, составив 37 процентов. Проблема неразвитости физической инфраструктуры усугубляется неконкурентоспособностью людских ресурсов Боливии. Отсутствие должным образом подготовленной и здоровой рабочей силы наносит ущерб производительности и прибыльности инвестиций. Неразвитость людских ресурсов Боливии объясняется как нехваткой государственных финансов, так и тем, что до последнего времени правительство уделяло основное внимание другим областям 12/.

Наконец, с внутриэкономической точки зрения Боливия также малопривлекательна для инвесторов. Несмотря на работоспособность и предприимчивость, большинство населения Боливии, насчитывающего 7 млн. человек, составляют бедные слои: по данным переписи 1992 года 70 процентов домашних хозяйств в стране были классифицированы как бедные. Кроме того, отсутствие динамизма в экономике Боливии обусловлено низкими темпами роста ВВП. Примерно 50 процентов рабочей силы занято мелкомасштабной деятельностью в неформальном секторе (розничная торговля, самостоятельная занятость, семейные предприятия, бытовые услуги и работа по найму на мелких предприятиях). Обрабатывающий сектор (примерно 14 процентов ВВП)

---

12/ Неэффективность управления социальными программами и несправедливость в распределении их результатов усугубили эту проблему (см. IDB, "Bolivia desarrollo diferente para un país de cambios: salir del círculo vicioso de la riqueza empobrecedora", Informe Final de la Misión Piloto sobre Reforma Socio-económica en Bolivia (February 1995).

состоит преимущественно из мелких производственных единиц с числом занятых менее 15 человек в таких секторах, как пищевая, текстильная и швейная промышленность, причем его продукция потребляется главным образом на внутреннем рынке.

Иными словами, с учетом того, что большинство видов хозяйственной деятельности, за исключением горнодобывающего сектора, ориентировано на узкий внутренний рынок, и в силу неразвитости физической инфраструктуры, людских ресурсов и кредитной системы немногие сектора экономики Боливии рассматриваются частными инвесторами как объекты для выгодного вложения капитала.

### **Новая инициатива в области политики**

Новая администрация, пришедшая к власти в Боливии в августе 1993 года, попыталась преодолеть описанную выше стагнацию. Разработанная ею стратегия была изложена в "Плане для всех" (Plan de todos). С учетом круга вопросов, рассматриваемых в настоящей главе, особый интерес представляют предусмотренные в этом плане программы капитализации и приватизации государственных предприятий, децентрализации и реформы пенсионного обеспечения.

Закон о капитализации (Ley de Capitalización) призван привлечь крупномасштабные инвестиции в шесть крупнейших государственных предприятий и повысить эффективность за счет притока нового акционерного капитала и технологии 13/, что, в частности, позволило бы приступить к решению проблемы инфраструктуры.

Главное отличие этой новой программы капитализации от традиционной приватизации заключается в том, что она предусматривает не передачу финансовых ресурсов в казну, а их инвестирование непосредственно в соответствующую компанию. Частные инвесторы (так называемые "стратегические партнеры") будут осуществлять полный контроль за управлением компанией, но в их собственности будет находиться лишь 50 процентов активов компании. Остальные 50 процентов, принадлежащие государству, будут распределены по отдельным пенсионным счетам всех боливийцев, достигших совершеннолетия (18 лет) к декабрю 1995 года. Одновременно с проведением капитализации правительство также намеревалось возобновить осуществление программы приватизации в целях передачи частному сектору оставшихся более мелких по сравнению с упомянутыми шестью государственных предприятий, насчитывающих в общей сложности 180 компаний.

Глубину предлагаемых изменений оценить нелегко. Для их осуществления потребовалось внести поправки в конституцию, разработать новую систему нормативного регулирования для всех соответствующих секторов и ввести конкретное отраслевое законодательство, включая изменения в налоговой системе. К декабрю 1995 года была завершена капитализация четырех из вышеупомянутых шести предприятий, причем оставшиеся два предприятия было намечено капитализировать к середине 1996 года. Ожидается, что в результате осуществления этой программы приток инвестиций в экономику Боливии в течение следующих семи лет будет равен

---

13/ Указанные шесть предприятий, которые предлагалось капитализировать, включали государственную нефтяную компанию, национальную электрическую компанию, национальную телефонную компанию, национальную железнодорожную компанию, национальную металлургическую компанию и национальную авиакомпанию.

30 процентам ВВП 14/, что может привести к подъему экономической активности за счет увеличения внутренних расходов: вместе с тем в долгосрочном плане осуществление этой программы должно привести к повышению качества товаров и услуг и созданию более эффективной структуры.

Проблему в области людских ресурсов предполагается решать в рамках программы децентрализации, которая будет гарантировать минимальный объем инвестиций в социальные сектора. Стержнем децентрализации является закон об участии общественности (*Ley de Participación Popular*), в рамках которого предусматривается передача муниципалитетам ответственности за управление, эксплуатацию и модернизацию инфраструктуры в области образования, здравоохранения, местной дорожной сети, ирригационных систем и спорта. Закон также определяет новую систему распределения бюджетных поступлений, в рамках которой 20 процентов национальных налоговых поступлений будут передаваться муниципалитетам пропорционально числу проживающих в них жителей. Кроме того, в нем определяется, что по крайней мере 90 процентов этих ресурсов должны расходоваться на цели государственных инвестиций 15/.

Программа реформы пенсионного обеспечения направлена на расширение охвата населения страны (в настоящее время пенсионной системой охвачено лишь 5 процентов населения) и улучшение качества пенсионного обеспечения. Эта программа также направлена на содействие увеличению сбережений домашних хозяйств и развитию капитального рынка в стране за счет мобилизации значительного объема ресурсов.

Программа реформы пенсионной системы в Боливии во многом построена по образцу и подобию чилийских реформ. Нынешняя пенсионная система, основанная на отчислениях из заработной платы, будет заменена системой, в которой величина пособия определяется размером взносов участников, находящейся в частном управлении 16/.

Частные администраторы пенсионных планов будут также управлять счетами, которые будут созданы за счет ресурсов от рассмотренного выше процесса капитализации. Доступ к средствам на таких счетах будет разрешен только пользователям, достигшим возраста 60 лет, поскольку они предназначены обеспечивать дополнительную экономическую поддержку лицам преклонного возраста. Объем ресурсов от процесса капитализации, которые будут зачисляться на эти счета, составит, по оценкам, порядка 1 млрд. долл. США, что равно примерно 18 процентам ВВП в 1994 году.

#### **Кот-д'Ивуар: выводы, сделанные инвесторами в результате девальвации**

Для инвестиционной активности в Кот-д'Ивуаре были характерны взлеты и падения, однако начиная со второй половины 70-х годов в этой области преобладали явления спада. Будучи одним

---

14/ См. CEPAL, *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe* (Santiago, 20 de diciembre de 1995), p. 17.

15/ В соответствии с бюджетом на 1994 год ресурсы, передаваемые муниципалитетом, составили 600 млн. боливийских долларов (более 2 процентов ВВП).

16/ Дополнительную информацию, касающуюся Чили, см. в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), стр. 278-279 англ. текста.

из участником "зоны франка", Кот-д'Ивуар, который, как и многие другие развивающиеся страны, испытывал трудности, связанные с неустойчивостью международной экономики, находился также в особом положении, затрудняющем перестройку (которое, при этом, имело и свои положительные стороны), что было обусловлено обязательством поддерживать паритет обменного курса национальной валюты на фиксированном уровне по отношению к французскому франку. Как и в случае с любыми другими механизмами, предусматривающими фиксированный валютный курс, в нормальные периоды такая привязка курса рассматривается как краеугольный камень стабильности и основа для уверенности и принятия инвестиционных решений. Однако в периоды, когда наблюдаются существенные курсовые диспропорции, а корректировка относительных цен без изменения валютного курса представляется невозможной с политической точки зрения, фиксированный паритет превращается в тяжкое бремя для лиц, ответственных за разработку политики, как это произошло в Кот-д'Ивуаре в 1993 году. Таким образом, когда в январе 1994 года была проведена девальвация франка КФА, это было воспринято не просто как необходимая корректировка одного из экономических параметров, но и как разрыв с прошлым и вступление на путь реализации экономической стратегии, в большей мере ориентированной на рост 17/.

#### **Макроэкономическая политика в ходе циклов перестройки**

С 1960 по 1980 годы - в период так называемого "кот-д'ивуарского чуда" - ежегодный прирост ВВП составлял около 7 процентов. Вместе с тем в конце 70-х годов ряд внешних потрясений повлек за собой снижение показателей экономической деятельности. Цены на какао и кофе - основные статьи экспорта Кот-д'Ивуара - достигли рекордно высоких показателей в 1977 году, однако с 1978 года началось их снижение. В сложившихся условиях быстро возник дефицит по текущим статьям платежного баланса и бюджетный дефицит, которые в конце 70-х - начале 80-х годов в своей совокупности превысили 10 процентов ВВП. Расширилась практика заимствования средств из-за рубежа, и общий объем задолженности увеличился примерно с 1 млрд. долл. США в 1974 году почти до 9 млрд. долл. США в 1982 году. С учетом высокого уровня процентных ставок в начале 80-х годов коэффициент обслуживания долга (отношение суммы выплат в счет обслуживания долга к объему поступлений от экспорта товаров и услуг) достиг в 1982 году 54 процентов. Экономическое положение приобрело явно неустойчивый характер.

Начиная с конца 70-х годов правительство провело в жизнь ряд реформ в целях смягчения воздействия этих внешних потрясений и восстановления макроэкономического равновесия. Тем не менее в число этих реформ не вошла стандартная корректировочная мера, связанная с изменением паритета валютного курса, который был привязан к курсу французского франка в рамках "зоны

---

17/ Приведенный ниже анализ построен на использовании следующих источников: Jean-Paul Azam and Christian Morrison, The Political Feasibility of Adjustment in Côte d'Ivoire and Morocco (Paris, OECD, 1994); Lionel Demery, "Cote d'Ivoire: fettered adjustment", в Adjustment in Africa: Lessons From Country Case Studies, Ishrat Husain and Rashid Faruqee, eds. (Washington, D.C., World Bank, 1994); Louis M. Goreux, "La dévaluation du franc CFA: Un premier bilan en Decembre 1995", mimeo (28 December 1995); Bart Raemaekers, "Exchange rate policy and economic performance in developing countries: lessons from experiences in WAMU countries", MA thesis (Tilburg University, the Netherlands, 1996, mimeo); Hartmut Schneider, Adjustment and Equity in Côte d'Ivoire (Paris, OECD, 1992); и World Bank, "Republic of Côte d'Ivoire: Private Sector Assessment", Report No. 12885-IVC, (Washington, D.C., 29 December 1994).



франка" 18/. Вместо этого правительству пришлось положиться лишь на рычаги финансово-бюджетной и денежно-кредитной политики, а также политики в области заработной платы. В середине 80-х годов бюджетный дефицит и дефицит по текущим статьям платежного баланса удалось ликвидировать, и рост возобновился, хотя в данной связи у специалистов отсутствует единое мнение о сравнительной роли, которую сыграли в данной связи политика и факторы внешнего характера, включая обильные дожди, которые последовали за сильной засухой 1983 года, снижение курса французского франка по отношению к доллару США, которое косвенно привело к снижению курса франка КФА, а также рост цен на сырьевые товары, наблюдавшийся в середине 80-х годов.

После периода роста ВВП, который пришелся на 1985 и 1986 годы, в 1987 году в экономике наступил затяжной спад. Основными причинами этого спада были три фактора экзогенного характера: снижение индекса условий торговли на 28 процентов, происшедшее в период с 1987 по 1993 год, повышение курса французского франка по отношению к доллару США в период после 1985 года, а также резкая девальвация валют Ганы и Нигерии, которая привела к относительному снижению конкурентоспособности Кот-д'Ивуара.

В результате этого произошло завышение реального действующего валютного курса - среднего валютного курса, взвешенного по показателям торговли и скорректированного с учетом различий в уровнях инфляции с торговыми партнерами страны. Иными словами, несмотря на фиксированный валютный курс по отношению к курсу французского франка, в период с 1980 по 1985 год реальный действующий курс валюты Кот-д'Ивуара снизился на 29 процентов, а затем повысился на треть в период с 1986 по 1990 год. Показатели дефицита по текущим статьям платежного баланса и бюджетного дефицита вновь достигли двузначных величин, что произошло соответственно в 1987 и 1991 годах.

Принятые меры по исправлению положения на этот раз явно не принесли желаемых результатов. Во-первых, правительство рассматривало ухудшение условий торговли как временное явление, и цены производителей на кофе и какао не снижались до 1989 года. В условиях дефицита инвалютных поступлений в июне 1987 года правительство объявило о том, что оно приостанавливает процентные выплаты по линии обслуживания внешней задолженности официальным и коммерческим кредиторам. В попытке мобилизовать более значительные налоговые поступления в 1987-1988 годах были увеличены некоторые косвенные налоги, и в частности пошлины на импортные товары, что противоречило целям перестройки. Тем не менее объем

---

18/ Кот-д'Ивуар является членом зоны франка Африканского финансового сообщества (КФА) - валютного соглашения между Францией и 14 африканскими странами. К курсу французского франка привязан курс двух различных региональных валют, каждая из которых носит название "франк КФА". Одна из этих валют выпускается Центральным банком западноафриканских государств (Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest) (ЦБЗГ) для семи стран - членов Западноафриканского валютного союза (ЗАВС): Бенина, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуара, Мали, Нигера, Сенегала и Того. В отношении шести других стран, а именно Габона, Камеруна, Конго, Центральноафриканской Республики, Чада и Экваториальной Гвинеи, в роли учреждения-эмитента выступает Банк центральноафриканских государств (Banque des Etats de l'Afrique centrale) (БЦГ). Наконец, на Коморских Островах имеется собственный эмиссионный банк (Центральный банк Коморских Островов), но курс валюты этой страны также привязан к курсу французского франка. Франция гарантирует конвертируемость франков КФА во французские франки и для этих целей имеет операционный счет во французском казначействе, которое выступает в роли посредника между центральными банками и обеспечивает централизацию валютных резервов стран-членов.

поступлений в результате принятия мер финансово-бюджетного характера оказался разочаровывающим, и задолженность по выплатам нарастала. К 1987 году объем государственных капитальных расходов, который в 1987 году составлял 23 процента от ВВП, упал до 3,9 процента, а попытки сократить номинальную заработную плату государственных служащих породили волну забастовок и других гражданских волнений, особенно в 1990 году.

Сырьевой бум середины 70-х годов повлек за собой резкое увеличение государственных инвестиций в Кот-д'Ивуаре (см. диаграмму VII.3). Правительство приступило к реализации крупномасштабной программы государственных инвестиций на период 1976-1980 годов, которая частично финансировалась за счет роста поступлений от экспорта какао и кофе, однако более чем на 50 процентов ее финансирование осуществлялось за счет иностранных займов. Это привело к увеличению государственных инвестиций в основной капитал с 8 процентов ВВП в 1973 году до 18 процентов в 1978 году <sup>19/</sup>. Основными объектами государственных инвестиций были крупные сельскохозяйственные (например, производство сахара) и инфраструктурные проекты. Однако после резкого падения цен на кофе и какао в 1978 году объем государственных инвестиций пришлось сократить. Фактически сокращение бюджетных расходов в ходе периода перестройки было достигнуто главным образом за счет государственных инвестиций, хотя эти сокращения и не были проведены достаточно оперативно для того, чтобы сдержать рост дефицита. Как бы то ни было, уровень государственных инвестиций в основной капитал снизился до 7 процентов ВВП к 1985 году и сохранялся на этом уровне до 1988 года, после чего к началу 90-х годов произошло его дальнейшее снижение примерно до 4 процентов ВВП.

**Диаграмма VII.3. КОТ-Д'ИВУАР, ВАЛОВЫЕ ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТИЦИИ  
В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, 1970-1994 ГОДЫ**

---

<sup>19/</sup> Расчетные показатели соотношения инвестиций и ВВП основаны на данных о национальных счетах в текущих ценах.

После 1978 года резко сократился и объем частных инвестиций: частные инвестиции в основной капитал снизились с 22 процентов ВВП в 1978 году до 5 процентов в 1984 году и колебались в диапазоне от 4 до 6,5 процентов ВВП в течение периода 1985-1993 годов - настолько резкое сокращение объема инвестиций, что это повлекло за собой чистое изъятие инвестиций. Сокращению объема частных инвестиций способствовал ряд факторов 20/. Во-первых, в результате экономического спада произошло сокращение внутреннего спроса, что, в свою очередь, привело к ослаблению необходимости в наращивании производственных мощностей. Возможно, свою роль в этой связи сыграло и сокращение государственных инвестиций 21/. Вместе с тем сокращение обоих видов инвестиций стало - по крайней мере, частично - результатом действия уже упоминавшихся экзогенных факторов.

Второй фактор, непосредственно связанный с первым, состоит в том, что в период с 1980 по 1984 годы произошло резкое снижение прибыльности частных фирм. Отдача от постоянного капитала снизилась с 7 процентов в 1980 году до -12 процентов в 1984 году. Еще более резким было падение прибыли на акционерный капитал, которая снизилась с 13 процентов в 1980 году до -145 процентов в 1984 году. В период после 1985 года показатели прибыльности характеризовались крайней неустойчивостью.

В-третьих, сдерживающее внимание на рост частных инвестиций оказала значительная задолженность правительства по платежам, которая в 1989 году достигла 18 процентов от ВВП 22/. Участие в "зоне франка" ограничивает возможности правительства в плане заимствования средств у центрального банка и запрещает эмиссионное финансирование бюджетного дефицита. Таким образом, когда правительство сталкивается с бюджетным дефицитом, после исчерпания возможностей для заимствования средств за рубежом и у коммерческих банков единственным вариантом является накапливание задолженности по платежам. Такая задолженность означала, что национальный частный сектор не получал причитающихся ему выплат, что серьезно подрывало не только его положение с ликвидностью, но и доверие к правительству.

В-четвертых, снижению объема частных инвестиций способствовали ограниченное предложение и высокая стоимость кредитов. Результаты ряда обследований, проведенных до девальвации, показали, что одним из наиболее важных факторов, которые оказывали сдерживающее воздействие на инвестиции, являлись проблемы с финансированием, в том числе и применительно к крупным фирмам. Реальные процентные ставки по кредитам в период с 1984 по

---

20/ Эконометрическую оценку этих факторов см. в David Fielding, "Determinants of investment in Kenya and Côte d'Ivoire", Journal of African Economies, vol. 2, No. 3 (December 1993), pp. 299-328.

21/ Имеются разногласия в отношении того, оказали ли государственные инвестиции стимулирующее или дестимулирующее влияние на частные инвестиции в Кот-д'Ивуаре. Мнения о том, что это влияние было стимулирующим, придерживаются следующие авторы: Lance Taylor в Varieties of Stabilization Experience: Towards Sensible Macroeconomics in the Third World (Oxford, Clarendon Press, 1988), pp. 80-83; и Oussou Kouassy and Bouabre Bohoun в "Fiscal adjustment and growth in Côte d'Ivoire", World Development, vol. 22, No. 8 (August 1994), pp. 1119-1128. Вместе с тем в издании Всемирного банка "Republic of Côte d'Ivoire: Private Sector Assessment" ..., annex II рассматривается ряд причин, которые, возможно, привели к тому, что инвестиции государственного сектора оказали негативное воздействие на частные инвестиции.

22/ См. Demery, loc. cit., p. 105.

1990 год (за исключением периода 1986–1988 годов) исчислялись двузначными цифрами. Кредитование частного сектора было ограничено по той причине, что региональный центральный банк ежегодно определяет предельные размеры кредитования каждой страны-члена, а доля чистых внутренних кредитов для финансирования расходов правительства увеличилась с 6 процентов в 1981 году до 29 процентов в 1993 году. Кроме того, в 80-е годы и в начале 90-х годов Кот-д'Ивуар испытывал негативные последствия утечки капитала, которая проявлялась в сокращении размеров вкладов на счетах в отечественных банках и увеличении их размеров в иностранных банках 23/. Действие всех этих факторов усугублялось практически полным крахом финансовой системы, который наступил в конце 80-х годов. Банки пострадали от просрочек платежей правительством и государственными предприятиями и от сокращения вкладов; кроме того, не обеспечивалось адекватное руководство их деятельностью 24/.

### Девальвация

В начале 90-х годов становилось все более очевидным, что экономическая перестройка в рамках модели, которая являлась определяющим фактором политики после окончания второй мировой войны, не дает успешных результатов. В результате этого 11 января 1994 года было объявлено о девальвации франка КФА с 50 до 100 франков КФА за один французский франк. После девальвации был принят ряд мер директивного характера, благодаря чему впервые появилась возможность для применения подлинно всеобъемлющего подхода.

Прежде всего, необходимо было обуздать инфляцию, поскольку в результате девальвации сразу же выросли цены на товары внешнеторгового сектора. Были приняты безотлагательные меры по ужесточению денежно-кредитной политики 25/, временно заморожены цены на ряд основных товаров и приняты меры по их субсидированию, снижены некоторые косвенные налоги,

---

23/ Согласно расчетам, общий объем утечки капитала в 1989 году составил 4,3 млрд. долл. США (см. Niels Hermes and Robert Lensink, "The magnitude and determinants of capital flight: The case for six sub-Saharan African countries", De Economist, vol. 140, No. 4 (1992), pp. 515-530). Полагают, что в период после 1989 года, и особенно в 1993 году, утечка капитала усилилась в ожидании предстоящей девальвации. В целях предотвращения утечки капитала в августе 1993 года было принято решение о приостановке конвертируемости франка КФА за пределами зоны КФА, что означало также, что франки КФА, которые эмитировались БЦГ, уже не могли конвертироваться во франки КФА, эмитируемые ЦБЗГ. Очевидно, что эти ограничения применялись лишь к физическому обороту банкнот франков КФА и не относились к банковским операциям, связанным с торговлей, поездками или ремитированием прибыли.

24/ К середине 1991 года совокупный объем задолженности правительства, государственных предприятий и Фонда стабилизации и поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию учреждениям банковской системы составил 300 млрд. франков КФА (10 процентов ВВП), тогда как общий объем вкладов до востребования составлял 250 млрд. франков КФА. Положение усугублялось наличием безнадежных частных кредитов (см. "Republic of Côte d'Ivoire: Private Sector Assessment" . . . , p. 12). Финансовые реформы, которые проводились начиная со второй половины 80-х годов, включали в себя ликвидацию пяти банков развития в период с 1988 по 1991 год, меры по изменению структуры капитала других банков, отмену преференциальной учетной ставки, укрепление руководящих структур банков и меры по решению проблемы просроченных платежей.

25/ Региональный центральный банк повысил учетную ставку на 4 процентных пункта в январе 1994 года.

а номинальное увеличение базовой заработной платы государственных служащих было ограничено в 1994 году 10 процентами. В результате этого ежемесячные темпы инфляции, которые подскочили в начале 1994 года, быстро снизились в последующие месяцы, так что за весь 1994 год рост потребительских цен ограничился 26 процентами, и, несмотря на упразднение механизмов контроля за ценами, в 1995 году, согласно расчетам, произошло дальнейшее снижение темпов инфляции, которая составила 8 процентов. В период с 1993 года по август 1995 года реальный действующий валютный курс снизился на 30 процентов, однако это снижение могло быть еще более значительным, если бы курс французского франка не вырос по отношению к курсу доллара США.

Снижение налога на добавленную стоимость, пошлин на ввоз нефти, тарифов и других налогов компенсировалось вновь введенными экспортными пошлинами на кофе и какао, что привело к сокращению бюджетного дефицита и даже к возникновению положительного сальдо платежного баланса в 1994 и 1995 годах. Улучшение финансово-бюджетной ситуации позволило правительству погасить задолженность и расширить государственные инвестиции. Доля капиталовложений в общем объеме расходов выросла с 10 процентов в 1993 году до 17 процентов в 1994 году, а к 1997 году планируется ее дальнейшее увеличение до 25 процентов. Кроме того, к июлю 1995 года удалось значительно сократить задолженность по внутренним платежам. Ожидается, что она будет погашена к концу 1996 года. Общий объем просроченных платежей по линии внешней задолженности сократился с 4,1 млрд. долл. США в конце 1993 года до 1,1 млрд. долл. США в конце 1995 года, чему отчасти способствовала помощь доноров. После девальвации Кот-д'Ивуару были предоставлены значительные льготы в том, что касается условий погашения задолженности, что, в свою очередь, позволило ограничить рост выплат в счет обслуживания задолженности с точки зрения затрат в местной валюте 26/. Короче говоря, удалось устранить многие из факторов, которые оказывали негативное воздействие на частный сектор.

После девальвации удалось придать новый импульс и структурным реформам. Были приняты закон о приватизации и новые кодексы законов о труде, горной добыче и инвестициях, а также снижены нетарифные ограничения. Кроме того, в августе 1995 года было объявлено о проведении реформ системы сбыта сельскохозяйственной продукции. Реформы предусматривали отмену гарантированных цен производителей для фермеров, которые отныне должны были служить лишь в качестве ориентиров, а контракты на экспорт будут предоставляться в рамках компьютеризованной системы конкурентных торгов. В результате этого государственный стабилизационный фонд должен утратить свою монопольную роль. В начале 1995 года была проведена либерализация в сфере импорта риса, а также начата приватизация в таких отраслях, как, например, резинотехническая промышленность и производство пальмового масла.

Реакция предложения на девальвацию была в 1994 году в целом позитивной, однако все еще ограниченной по своим масштабам. В 1994 году ВВП впервые с 1986 года увеличился на 1,8 процента. В 1995 году подъем охватил практически все отрасли экономики; увеличение ВВП составило, по оценкам, 6,5 процента. В 1995 году имел место ощутимый рост масштабов промышленного производства и строительства, а коэффициент использования производственных мощностей увеличился с 76 процентов в 1993 году до 86 процентов во втором квартале 1995 года. Происходит рост внутреннего спроса, в частности в результате увеличения покупательной способности в сельских районах. Увеличился объем экспорта товаров как в страны с

---

26/ В 1994 году были пересмотрены сроки погашения задолженности на сумму в 0,6 млрд. долл. США, а задолженность в размере 1,1 млрд. долл. США (капитальная сумма) и 0,2 млрд. долл. США (проценты) была списана.

рыночной экономикой, так и в другие страны "зоны франка", где после девальвации возросла стоимость импортных товаров из стран Европейского союза.

### **Признаки подъема в области инвестиций**

Девальвация в сочетании со связанными с ней реформами и стимулирующим воздействием динамики мировых цен на сырьевые товары способствовала общему улучшению перспектив, а также увеличению собственно объема производства, что оказало стимулирующее воздействие на инвестиции, хотя в 1994 году их рост был весьма ограниченным в результате сокращения спроса и неопределенности в отношении последствий девальвации. В целом для действий инвесторов был характерен выжидательный подход. Тем не менее объем инвестиций вырос с 9,3 процента ВВП в 1993 году до 12,5 процента ВВП в 1994 году 27/.

Предварительные расчеты показывают, что в 1995 году произошел дальнейший рост инвестиций, которому способствовал рост коэффициента использования производственных мощностей и улучшение перспектив развития национальной экономики и возможностей для экспорта. В ходе неофициального обследования небольшого числа компаний, проведенного в Абиджане в 1995 году, был отмечен оптимизм в отношении долгосрочных экономических перспектив, и половина из обследованных компаний планировала осуществление инвестиций в 1995 году (главным образом на цели расширения мощностей), а на 1996 год инвестиции планировались еще более значительным числом компаний 28/.

Происходит также увеличение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), в частности в энергетику, горнодобывающую промышленность и приватизированные государственные предприятия. Объем ПИИ колебался, но эти капиталовложения не прекращались даже в самые неблагоприятные периоды 80-х годов, что, возможно, являлось отражением уверенности, обусловленной гарантированной конвертируемостью национальной валюты на основе фиксированного паритета с курсом французского франка. Ожидалось, что инвестиции в нефтегазовый сектор и электроэнергетику составят в 1995 году 80 млрд. франков КФА. Несколько иностранных фирм также участвуют в разведке и освоении запасов полезных ископаемых в стране. Кроме того, по мере ускорения программы приватизации ожидается дальнейшее увеличение объема ПИИ в таких областях, как агропромышленный комплекс и телекоммуникации.

Правительство реализует ряд мер, направленных на стимулирование инвестиций, с тем чтобы довести долю инвестиций в ВВП до 20 процентов к 2000 году, из которых 14 процентов должно приходиться на частные инвестиции. Особый упор в рамках нового инвестиционного кодекса и горного устава сделан на упрощение процедур и ускорение процесса утверждения заявок. В этих целях в 1995 году был создан Центр по стимулированию инвестиций в Кот-д'Ивуаре, который действует в качестве комплексного многопрофильного учреждения. Новые кодексы предусматривают ряд стимулов, таких, как "налоговые каникулы" и гарантии, и правительство также планирует предлагать комплекс налоговых стимулов в целях расширения отечественной переработки основных

---

27/ Возможно, однако, что отчасти это увеличение стало результатом действия ценовых факторов. Цены на инвестиционные товары, основная часть которых импортируется, увеличились в большей степени, нежели цены на другие компоненты ВВП, часть которых производится внутри страны, в результате чего произошло увеличение доли инвестиций в ВВП (более подробную информацию об этих явлениях см. во вставке IV.1).

28/ См. Raemaekers, op. cit.

видов сырья. Например, в Кот-д'Ивуаре перерабатывается лишь 13 процентов производимого какао; поставлена задача довести этот показатель до 50 процентов к 2000 году.

Представляется, что, как обычно, источником финансирования роста инвестиций в основном являлась нераспределенная прибыль и другие внутренние ресурсы; кроме того, в результате девальвации и роста международных цен на сырьевые товары произошло увеличение поступлений от экспорта. Так, проведенное в Абиджане вышеупомянутое неофициальное обследование подтвердило, что основными источниками финансирования инвестиций в 1994 и 1995 годах являлись нераспределенная прибыль и амортизационные резервы 29/. Общая сумма кредитов, предоставленных частному сектору, сократилась с 896 млрд. франков КФА в конце 1993 года до 686 млрд. франков КФА в конце сентября 1994 года, однако в ноябре 1995 года этот показатель превысил аналогичный показатель по состоянию на конец 1993 года. Несмотря на ощутимый рост спроса и объема средств на срочных вкладах в коммерческих банках после девальвации (который в период с конца 1993 года по ноябрь 1995 года составил порядка 426 млрд. франков КФА), объем кредитования увеличивался медленными темпами. Это увеличение объема ликвидных средств было во многом обусловлено возвращением капитала, ранее утраченного в результате утечки, часть которого, возможно, также использовалась для прямого финансирования инвестиций.

Медленные темпы увеличения кредитования частного сектора, несмотря на ускоренный рост ликвидности, можно объяснить неуверенностью, порожденной девальвацией и слабостью финансового положения некоторых банков, которая вынуждает их проявлять крайнюю осторожность в целях избежания рисков 30/, так что снижение учетной ставки региональным центральным банком, которое в период с июня 1994 года по июнь 1995 года составило 6 процентных пунктов, не сопровождалось соответствующим снижением процентных ставок по кредитам.

---

29/ Ibid.

30/ Ibid.

В финансовом секторе был предпринят ряд инициатив, в частности в целях преодоления таких препятствий на пути финансирования инвестиций в частном секторе из частных источников. Западноафриканский банк развития (ЗБР) в 1995 году дважды выпускал облигации в целях превращения излишков ликвидных средств в инвестиционный капитал. Кроме того, в конце 1994 года ЗБР и Европейский инвестиционный банк создали Фонд гарантирования частных инвестиций в Западной Африке, в котором также принимает участие ряд стран-доноров и региональных частных банков. Фонд ставит перед собой цель гарантировать 50 процентов среднесрочных и долгосрочных ссуд, предоставляемых банками частному сектору. Кроме того, такие органы, как Всемирный банк и ЗБР, создали ряд инвестиционных фондов. Наконец, Франция гарантирует облигации, выпускаемые банками, в целях мобилизации долгосрочного капитала. Однако малые предприятия по-прежнему испытывают затруднения с доступом к финансированию для инвестиционных целей, особенно после ликвидации пяти небольших банков развития в конце 80-х-начале 90-х годов.

#### **Тунис: оживление инвестиционной деятельности после проведения реформ**

С начала 60-х по середину 80-х годов правительство Туниса активно вмешивалось в экономику путем осуществления контроля за ценами, производством, кредитом и инвестициями. Объем инвестиций был высоким, а объем производства увеличивался на 6 процентов в год. Можно утверждать, что в этот период были заложены основы для успеха политики структурной перестройки экономики, которая начала проводиться в жизнь после кризисного ухудшения состояния платежного баланса в 1986 году.

Этот кризис послужил причиной для переориентации политики. Правительство либерализовало многие секторы экономики и одновременно восстановило макроэкономическую стабильность. Кроме того, в период после 1986 года в Тунисе политическими средствами были осуществлены демократические преобразования, что способствовало политической стабильности и укрепило доверие к экономической политике правительства со стороны торгово-промышленных кругов. Эти экономические и политические реформы способствовали общему улучшению экономических показателей, существенным изменениям в структуре экономики и оживлению инвестиционной деятельности, хотя объем инвестиций по-прежнему сохраняется на уровне ниже традиционных средних показателей 31/.

#### **Механизмы контроля за инвестициями и их стимулирования в период до середины 80-х годов**

В 60-е годы, когда правительство начало осуществлять стратегию замещения импорта, главной движущей силой процесса индустриализации и, следовательно, инвестиционной

---

31/ При подготовке настоящего раздела была использована следующая литература: Mustapha K. Nabli, "Alternative trade policies and employment in Tunisia", в Trade and Employment in Developing Countries: Individual Studies, Anne O. Krueger and others, eds. (Chicago, University of Chicago Press, 1981), pp. 435-498; The New Institutional Economics and Development: Theory and Applications to Tunisia, Mustapha K. Nabli and Jeffrey Nugent, eds. (Amsterdam, North-Holland, 1989); Saleh M. Nsouli, Sena Eken, Paul Duran, Gerwin Bell and Zühtü Yücelik, "The path to convertibility and growth: The Tunisian experience", IMF Occasional Paper, No. 109 (Washington, D.C., December 1993); World Bank, Republic of Tunisia: Towards the twenty-first century, Report No. 14375-TUN, two volumes (Washington, D.C., October 1995); и Tunisia: The Political Economy of Reform, I. William Zartman, ed. (Boulder and London, Lynne Rienner Publishers, 1991).



деятельности являлись государственные предприятия. В период с 1962 по 1971 год доля государственных предприятий в общем объеме валовых вложений в основной капитал составляла 78 процентов 32/, и государственные предприятия занимали доминирующее положение как экспортеры. Вместе с тем правительство косвенно стимулировало частный сектор и никогда не дестимулировало его. Вплоть до середины 80-х годов правительство в значительной мере контролировало инвестиции, используя для этого различные инвестиционные кодексы, правила и лицензирование: согласно принятому в 1969 году закону 69-35, для осуществления любой инвестиционной деятельности требовалась санкция правительства. Этот закон также предусматривал ряд налоговых, финансовых и других льгот (включая предоставление монопольных прав), которые в принципе распространялись на отдельные секторы на недискриминационной основе.

В период между 1972 и 1974 годами для стимулирования экспорта частным сектором было начато осуществление ряда стратегий и образованы отдельные учреждения. В начале 70-х годов был создан ряд учреждений, таких, как Centre de promotion des exportations и Agence foncière industrielle. В 1972 году были установлены конкретные льготы для инвесторов в целях содействия расширению экспорта, а в 80-х годах были приняты различные инвестиционные кодексы и правила, которые, в отличие от упомянутого закона 1969 года, применялись к отдельным секторам на дискриминационной основе. Особенно льготный режим предусматривался в отношении инвестиций в целях развития экспорта, туризма и отстающих в экономическом отношении районов.

Вплоть до начала 80-х годов правительство также в значительной мере контролировало объем предоставляемых кредитов и процентные ставки, а также определяло объекты кредитования. Например, банкам предписывалось ссужать 43 процента от общего объема помещенных в них средств (исключая депозиты нерезидентов в иностранной валюте и депозиты в конвертируемых динарах) в форме среднесрочных и долгосрочных кредитов: 25 процентов в форме государственных облигаций, а 18 процентов в форме кредитов для частного сектора и отдельных государственных предприятий. Кроме того, контроль за кредитами осуществлялся посредством установления ограничений в отношении переучетной практики. Вместе с тем кредитование отдельных видов деятельности, например финансирование экспорта, не ограничивалось. Процентные ставки субсидировались либо за счет средств государственного бюджета, либо за счет переучета векселей центральным банком по льготным ставкам.

Тунис имел вполне развитую банковскую систему 33/, и, помимо нераспределенных прибылей, источниками финансовых средств для инвестиций в 60-е и 70-е годы в первую очередь являлись кредиты коммерческих банков 34/. Вплоть до середины 80-х годов банкам удавалось

---

32/ См. Eva Bellin, "Tunisian industrialists and the state", в Tunisia: The Political Economy of Reform ..., p. 50.

33/ В 1956 году в Тунисе насчитывалось 79 отделений банков, число которых увеличилось до 100 в 1970 году и до 496 к 1988 году. См. Clement Henry Moore, "Tunisian banking" в Tunisia: The Political Economy of Reform ..., p. 87. В середине 1994 года в банковскую систему входили 12 коммерческих банков, из которых шесть принадлежали государству, и доля этих шести банков в общем объеме предоставляемых коммерческими банками кредитов составляла примерно 70 процентов. Кроме того, в стране действует восемь банков развития, все из которых являются государственными, и восемь филиалов иностранных банков.

34/ В период с 1979 по 1987 год лишь 20 процентов инвестиций государственных и частных предприятий финансировались за счет средств из внутренних источников.

сохранять рентабельность, что частично объясняется тем, что переучетная ставка центрального банка была ниже ставки ссудного процента. Однако в период с середины 70-х по начало 80-х годов рентабельность банков снижалась. На ней сказывались отрицательные процентные ставки в реальном выражении, регламентирование структуры активов и регулирование кредитной деятельности; согласно одной из оценок, по состоянию на конец 1988 года 20 процентов от общего объема задолженности по всем предоставленным банкам кредитам относилось к категории безнадежных долгов 35/.

Росту инвестиций в 60-е и 70-е годы также способствовал завышенный валютный курс, удешевлявший импорт капитальных товаров, и низкие ставки импортных пошлин (в среднем менее 10 процентов) на полуфабрикаты и оборудование. Вместе с тем в 60-е годы широко практиковалось использование нетарифных барьеров и импортных ограничений; в 70-е годы эта практика стала использоваться менее широко (хотя и не была отменена).

Описанная выше политика оказалась успешной. Так, в 25-летний период, закончившийся в 1986 году, объем инвестиций в Тунисе был относительно высоким, а среднегодовые темпы прироста ВВП составляли 6 процентов. Объем валовых внутренних вложений в основной капитал в постоянных ценах редко падал до уровня ниже 30 процентов от ВВП в постоянных ценах, а доля государственных инвестиций, как правило, составляла от половины до двух третей объема валовых внутренних инвестиций в основной капитал (см. диаграмму VII.4). Более важным представляется то, что в структуре экономики произошли изменения. В 60-е годы 83 процента от валовых внутренних вложений в основной капитал в текстильной промышленности приходилось на государственные предприятия, а 17 процентов – на частные; в 70-е годы это соотношение радикальным образом изменилось. Хотя в текстильной промышленности произошел самый существенный сдвиг, аналогичные изменения имели место во всех секторах, за исключением химической промышленности, что отражало разделение труда между частным и государственным сектором, в рамках которого государственный сектор акцентировал внимание на капиталоемких и наукоемких отраслях, а частный сектор – на более трудоемких и менее наукоемких секторах. Число частных фирм в 70-е годы фактически удвоилось (даже без учета фирм, производящих только экспортную продукцию) 36/. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП увеличилась с 7 процентов в начале 60-х годов до 15 процентов в середине 80-х. Структура торговли претерпела даже еще более существенные изменения. Доля продукции обрабатывающей промышленности в общем объеме товарного экспорта увеличилась с примерно 19 процентов в конце 60-х годов до 45 процентов в 1985 году, а доля продукции текстильной промышленности в общем объеме товарного экспорта выросла с 2 процентов в 1970 году до 21 процента в 1978 году.

**Диаграмма VII.4. ТУНИС: ВАЛОВЫЕ ВНУТРЕННИЕ ВЛОЖЕНИЯ  
В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, 1970-1994 ГОДЫ**

**(В ценах 1990 года)**

---

35/ См. Moore, loc. cit., p. 77.

36/ См. Bellin, loc. cit., pp. 51-52.

Источник: данные Всемирного банка.

### Структурная перестройка в связи с кризисом

В первой половине 80-х годов объем поступлений от экспорта нефти и фосфатов сократился в условиях, когда цены упали, запасы нефти истощались и быстрыми темпами увеличивался объем платежей в счет обслуживания задолженности, что обусловило резкое увеличение отрицательного сальдо по текущим счетам платежного баланса и привело в конечном итоге к кризису в середине 1986 года, объем инвалютных резервов сократился до уровня, достаточного для оплаты импорта в течение лишь нескольких дней, что послужило причиной начала осуществления всеобъемлющей программы структурной перестройки при поддержке бреттон-вудских учреждений. Была восстановлена макроэкономическая стабильность, девальвирована валюта и существенным образом либерализованы цены, режим инвалютных операций по текущим счетам, инвестиционный режим, торговля и процентные ставки. Другие области реформы включали налоговую систему, финансовый сектор и государственные предприятия.

После 1986 года экономические показатели улучшились, хотя в период 1987–1995 годов темпы роста ВВП были несколько ниже своего традиционного среднего уровня, что частично объясняется несколькими засухами и сокращением объема поступлений от туризма в 1991 году в связи с войной в Заливе 37/. Темпы инфляции, которые никогда не были действительно высокими, снизились на несколько процентных пунктов 38/. Вместе с тем размеры дефицита государственного бюджета снизились с уровня более 7 процентов от ВВП в 1986 году до примерно 2 процентов в 1994 году, а стоимостной объем товарного экспорта увеличился с 1,8 млрд. долл. США в 1986 году до 5,3 млрд. долл. США в 1995 году, в то время как его физический объем за тот же период вырос примерно на 50 процентов после того, как с 1980 по 1985 год он постоянно снижался, сократившись в общей сложности на 24 процента. Частично вследствие увеличения объема экспорта дефицит по текущим статьям платежного баланса (без учета официальных трансфертов), размеры которого в 1982–1986 годы составляли примерно 8 процентов от ВВП, в 1988 году был полностью ликвидирован, но после этого возник вновь дефицит, и его размеры в среднем составляли 5 процентов от ВВП. Объем платежей в счет обслуживания внешней задолженности снизился с 28 процентов от общего объема поступлений от экспорта товаров и услуг в 1987 году до 18 процентов в 1994 году, что объясняется увеличением экспортных поступлений, так что Тунису никогда не приходилось обращаться с просьбами о пересмотре сроков его платежей в счет обслуживания долга.

После середины 80-х годов были проведены важные экономические реформы, затрагивающие инвестиционную деятельность. На первом этапе осуществления программы либерализации торговли (1986–1988 годы) основное внимание уделялось сырью, полуфабрикатам, запасным частям и капитальным товарам. В первой половине 80-х годов в связи с принимающим угрожающие размеры ростом дефицита по текущим счетам платежного баланса были ужесточены торговые ограничения, и к 1986 году 94 процента тарифных позиций были включены в список товаров, на которые распространяются ограничения и для импорта которых требуются годовое импортное разрешение, полугодовая импортная лицензия или соответствующая санкция.

---

37/ В период 1962–1995 годов годовые темпы прироста ВВП составляли 5,5 процента, а в период 1987–1995 годов – 4,6 процента.

38/ В каждом году в период между 1980 и 1985 годами темпы роста потребительских цен были выше 8 процентов, но никогда не превышали 14 процентов; в 1995 году цены повысились примерно на 6 процентов.

В этих условиях были начаты реформы, и хотя в период с середины 80-х по начало 90-х годов общий объем сборов (пошлины и квазипошлины) за импорт машин и оборудования несколько увеличился, нетарифные барьеры были существенно снижены. После этого произошло быстрое увеличение объема импорта оборудования.

С 1987 года были существенным образом либерализованы инвестиционные кодексы. Секторальные инвестиционные кодексы подверглись пересмотру, и в новых кодексах было отменено требование получать предварительное разрешение на размещение практически всех инвестиций, не связанных с предоставлением льгот, вместо которого было установлено требование регистрации. Кроме того, повысилось качество решений в отношении выбора объектов для инвестирования и упростились процедуры. В декабре 1993 года палата депутатов утвердила новый унифицированный инвестиционный кодекс, охватывающий все секторы, за исключением горнодобывающей промышленности, энергетики и финансов; в новом кодексе предусматривается единообразное предоставление льгот и частичный отказ от дискриминационного подхода к отдельным секторам, таким, как сектор производства продукции обрабатывающей промышленности для внутреннего рынка. Льготы, которые ранее были главным образом призваны содействовать расширению экспорта и региональному развитию, были распространены на такие области, как охрана окружающей среды, содействие развитию технологии, научные исследования и опытно-конструкторские разработки, энергосбережение, развитие предпринимательской деятельности и развитие человеческого капитала. Этот новый кодекс и еще один новый закон укрепляют принцип свободы инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность в настоящее время в значительной мере дерегулирована, за исключением отдельных областей, главным образом связанных со сферой услуг (в частности, транспортное обслуживание и рестораны).

В новом кодексе также предусматривается более открытый режим в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что демонстрирует ту важность, которую правительство придает их привлечению. Кроме того, в июне 1995 года был частично либерализован режим в отношении иностранных портфельных инвестиций, а в июле 1995 года было создано Управление по содействию расширению иностранных инвестиций. Фактически, даже до принятия этих последних мер налоговые и финансовые стимулы для размещения ПИИ в Тунисе входили в число наиболее привлекательных в группе из 53 развивающихся и развитых стран, охваченных в рамках обследования, проведенного в конце 80-х годов <sup>39/</sup>. Кроме того, создаются зоны свободной торговли, одна из которых начала функционировать в конце 1995 года.

Либерализация инвестиций сопровождалась и либерализацией кредита и процентных ставок. Усилия по либерализации финансового сектора прилагаются с начала 80-х годов, однако реформы приобрели всеобъемлющий характер лишь с началом осуществления программы структурной перестройки в 1986 году, в рамках которой этому сектору действительно уделялось значительное внимание. Уже в январе 1987 года процентные ставки были частично либерализованы, хотя банки, объединившись в *Association professionnelle de banques*, незамедлительно заключили негласную договоренность о поддержании уровня процентных ставок на фиксированном уровне. По прошествии примерно года были отменены требования, предусматривающие получение предварительного разрешения на выдачу кредитов и переучетные операции, а также упразднены все механизмы рефинансирования, за исключением механизмов рефинансирования приоритетных секторов. Льготные процентные ставки были повышены, и число секторов, на которых

---

<sup>39/</sup> Сообщалось в World Bank, Republic of Tunisia: Changing the structure of incentives, Report No. 9620-TUN (Washington, D.C., November 1991).

распространялось право пользоваться льготным кредитом, было снижено в 1990 и 1992 годах 40/. К 1994 году в контексте финансовых реформ был достигнут существенный прогресс: после 1988 года был внедрен ряд новых финансовых инструментов; в 1991 году были установлены новые нормы, регулирующие деятельность в финансовом секторе, и укреплены функции Центрального банка по осуществлению надзора; в 1994 году был принят новый закон о банковской деятельности, что привело к усилению конкуренции между банками развития и коммерческими банками; и отменен последний действенный механизм регулирования процентных ставок, каковым являлся предельный показатель разницы между ставками по кредитам и ставками на рынке краткосрочного капитала.

Возможно, сейчас слишком рано проводить всестороннюю оценку последствий описанных выше реформ финансового сектора. Тем не менее отдельные замечания являются обоснованными. Во-первых, представляется, что процентные ставки по кредитам не оказали сколь-нибудь существенного влияния на инвестиции: как эти ставки, так и объем инвестиций устойчиво увеличиваются с 1987 года. Во-вторых, в период 1986-1994 годов объем предоставляемых внутренних кредитов, без учета чистого объема кредитов центральному правительству, более чем удвоился в абсолютном выражении, однако в относительном выражении он снизился с 64 процентов от ВВП в 1986 году до 60 процентов в 1994 году. Более того, доля государственных предприятий в общем объеме предоставляемых кредитов практически не изменилась: она составляла 17 процентов в 1989 году и 16 процентов в 1993 году 41/. В-третьих, показатели рентабельности и функциональных издержек банков за период 1987-1993 годов в целом соответствуют соответствующим показателям банков в странах ОЭСР. Наконец, существует опасность того, что либерализация финансового сектора также негативно скажется на объеме кредитов, предоставляемых мелким и средним предприятиям. Таким образом, все более важную роль в обеспечении финансирования таких предприятий будут играть средства, предоставляемые при поддержке государства, поскольку эти предприятия не имеют доступа к формальному кредиту 42/.

#### **Оживление инвестиционной деятельности**

---

40/ К концу 1992 года лишь 10 процентов от общего объема кредитов предоставлялось по льготной ставке.

41/ В 1989 году было изменено определение государственных предприятий, вследствие чего сопоставление с данными за период до 1989 года невозможно.

42/ Недавно обобщенные данные опросов, проведенных в семи странах (Алжир, Нигер, Свазиленд, Таиланд, Тунис, Эквадор и Ямайка), показывают, что ни в одной из этих стран банковские финансы не играют сколько-нибудь существенной роли в финансировании микропредприятий. Доля самофинансирования и займов, предоставляемых родственниками или друзьями, составляет, как правило, от 80 до 90 процентов (91 процент в Тунисе), а доля банковских кредитов - менее 5 процентов. Что касается банковских кредитов, то Тунис входил в число исключений, поскольку *Fonds national pour la promotion de l'artisanat et des petits métiers* предоставляли основную часть формальных кредитов, доля которых составляла 8,6 процента от общего объема финансирования (процентные показатели не дают в сумме 100, поскольку вопросы не предполагали однозначных ответов) (см. Christian Morrison, Henri-Bernard Solignac Lecomte and Xavier Oudin, Micro-Enterprises and the Institutional Framework in Developing Countries (Paris, OECD Development Centre, 1994)).

В 1988 году общий объем валовых внутренних вложений в основной капитал упал до своего самого низкого уровня с 1960 года и составлял 22 процента от ВВП. В первой половине 80-х годов в связи с ухудшением экономического положения правительство сократило объем государственных инвестиций 43/. В результате растущей политической неопределенности и вялого внутреннего спроса также сократились частные инвестиции. Рост частных инвестиций начался уже в 1988 году, после чего в 1989 году начался рост государственных инвестиций, в результате чего объем валовых внутренних вложений в основной капитал увеличился с 22 процентов от ВВП в 1988 году до 31 процента в 1992 году (см. диаграмму VII.4). Объем ПИИ также увеличился, но остается умеренным во всех секторах, помимо энергетического, несмотря на щедрые льготы в сочетании с конвертируемостью тунисского динара по операциям текущего платежного баланса, макроэкономической и политической стабильностью и отсутствием существенных ограничений в отношении перевода инвестированного капитала 44/. Показатели доли инвестиций в ВВП по-прежнему не достигли уровня 60-х и 70-х годов, однако имеются отдельные признаки того, что эффективность инвестиций повышается. Так, высокий пятилетний показатель приростной капиталоемкости, составлявший в 1987 году 10, в 1992 году снизился до 6.

Одним из важных аспектов любой программы структурной перестройки является изменение структуры экономики, в контексте которого чрезвычайно важную роль, вне всяких сомнений, играют инвестиции. Следует особо отметить диверсификацию экономики после 1986 года в целях расширения нетрадиционного экспорта, поскольку она, среди прочего, снижает степень уязвимости от потрясений, связанных с резким ухудшением условий торговли. Доля продукции обрабатывающей промышленности в общем объеме товарного экспорта увеличилась с 45 процентов в 1985 году до 75 процентов в 1993 году, в то время как доля продукции текстильной промышленности и машин и оборудования в общем объеме экспорта увеличилась соответственно с 20 и 4 процентов в 1985 году до соответственно 40 и 9 процентов в 1992 году. Вместе с тем доля энергоносителей, фосфатов и их производных, в 1986 году составлявшая 46 процентов от общего объема товарного экспорта, в 1994 году составила лишь 15 процентов.

В настоящее время неясно, насколько существенным было непосредственное влияние либерализации на инвестиции; увеличение объема инвестиций вероятно в столь же значительной мере связано с общей макроэкономической и политической стабильностью и другими необходимыми условиями, такими, как наличие экспортного потенциала, инфраструктуры и образованной рабочей силы, так что как бы поразительны ни были изменения в период после 1986 года, их никоим образом нельзя назвать неожиданными. За время, прошедшее после обретения Тунисом независимости в 1956 году, в стране была расширена инфраструктура и обеспечено существенное повышение уровня образования населения, и на протяжении длительного времени, по крайней мере с начала 70-х годов, в Тунисе прилагаются усилия по стимулированию развития экспорта и частного сектора. Увеличение объема экспорта в 70-х годах было почти столь же значительным, как и во второй половине 80-х годов. Вместе с тем предусмотренные в инвестиционных кодексах льготы, как представляется, повлияли на распределение инвестиций; в сочетании с мерами по содействию расширению экспорта они способствовали изменениям в структуре экспорта и быстрому увеличению его объема.

---

43/ После 1985 года сокращение бюджетных расходов было еще более значительным. Доля государственных инвестиций в общем объеме государственных расходов снизилась с 30 процентов в 1985 году до примерно 20 процентов в 1994 году.

44/ В период 1991 и 1993 годов примерно 90 процентов от общего объема ПИИ было размещено в энергетическом секторе.

### Следующая задача либерализации

В июле 1995 года Тунис и Европейский союз (ЕС) подписали соглашение о торговле и сотрудничестве, в соответствии с которым, в частности, на 12-летний период создается зона свободной торговли промышленными товарами. В соответствии с соглашением 1976 года, взамен которого принято это новое соглашение, промышленные товары Туниса уже имели по большей части свободный доступ на рынки ЕС. Теперь компании ЕС получают более широкий доступ на рынок Туниса. По оценкам, содержащимся в одном из исследований, в отсутствие структурной реорганизации треть промышленного сектора Туниса обанкротится, а еще треть столкнется с серьезными трудностями. Правительство помогает промышленному сектору подготовиться к обострению конкуренции, и уже отобраны первые 100 компаний для участия в экспериментальной программе помощи, общая величина расходов на осуществление которой в ближайшие пять лет оценивается в 2,4 млрд. долл. США. ЕС и Всемирный банк выделяют расширенный объем помощи на проведение структурной реорганизации. Однако решающее значение при этом, как считается, будут иметь ПИИ, и соглашение могло бы стимулировать их приток, поскольку оно уменьшает вероятность обращения вспять процесса реформ 45/. В то же время соглашение очень незначительно расширяет доступ Туниса на рынки ЕС, и ввиду узости его рынка и относительно высоких транспортных расходов компаний вполне могут предпочесть инвестировать в ЕС 46/. Удельные расходы на рабочую силу, энергоресурсы и транспортировку, а также уровень неграмотности, например, в Тунисе по-прежнему относительно выше, чем у его конкурентов, и это может стать причиной направления низкого объема ПИИ в неэнергетические сектора. Задача компаний Туниса заключается в мобилизации своих сил и вступлении в конкурентную борьбу.

### Чили: плоды реформ и стабильности

Чили можно охарактеризовать как развивающуюся страну, добившуюся в 90-е годы относительно высокого уровня капиталовложений. С 1985 года доля инвестиций в ВВП возрастает (см. таблицу VII.2). Так же, как и экспорт, инвестиционная деятельность является одним из наиболее динамично развивающихся компонентов совокупного спроса в экономике Чили. Ведущее место в общем объеме инвестиций занимают частные капиталовложения. Показатели инвестиционной деятельности Чили резко отличаются от показателей большинства латиноамериканских стран. Что же лежит в основе этих отличий?

**Таблица VII.2. ЧИЛИ: ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ: 1980-1994 ГОДЫ a/**

(Доля в ВВП в процентах)

Годы	Доля в ВВП в процентах
------	------------------------

45/ Неопределенность в отношении политики и опасность ее обращения вспять относятся к числу факторов, наиболее сильно сдерживающих направление ПИИ (обследование по Восточной Африке см. в "The marginalisation of Africa", International Labour Review, vol. 134, No. 4-5 (1995), pp. 541-557). Утверждается, что торговые соглашения с ЕС будут служить укрепляющим фактором и значительно повысят доверие к политике и стимулируют инвестиционную деятельность (см. Paul Collier and Jan Willem Gunning, "Trade policy and regional integration: implications for the relations between Europe and Africa", The World Economy, vol. 18, No. 3 (May 1995), pp. 387-410).

46/ См. "Tunisia concludes association agreement with EU", IMF Survey (4 March 1996), pp. 77-79.



1980	16,6
1981	18,6
1982	14,6
1983	12,0
1984	12,3
1985	16,8
1986	17,1
1987	19,4
1988	20,3
1989	23,0
1990	23,3
1991	20,9
1992	22,7
1993	25,6
1994	24,3

---

Источник: МВФ, International Financial Statistics, различные выпуски.

a/ На базе текущих цен.

Улучшение условий для осуществления частных инвестиций в Чили в 90-е годы является результатом длительного и трудного процесса перехода к достижению устойчивой макроэкономической и политической стабильности при одновременном осуществлении глубоких структурных преобразований. Этот процесс, который в Чили начался раньше, чем в остальных латиноамериканских странах, укрепился в результате возвращения к демократии в 1990 году и уделения в последнее время повышенного внимания социальным издержкам реформ. После почти двух десятилетий проведения либерализационных реформ, определения последовательности мероприятий и доработки хода преобразований начинают появляться долгожданные результаты.

#### **Стратегия роста: дорогостоящий эксперимент, сменившийся реформой**

В начале 70-х годов новое правительство отказалось от проведения сравнительно автаркичной и интервенционистской экономической политики и перешло к радикальной политике свободного предпринимательства 47/. В основе экономической стратегии лежала модель радикально либерализованной рыночной экономики, предусматривавшая чрезмерное доверие к автоматическому

---

47/ См. The Macroeconomics of Populism in Latin America, Rudiger Dornbusch and Sebastian Edwards, eds. (Chicago, NBER-University of Chicago Press, 1991); и Sebastian Edwards and Alejandra Cox Edwards, Monetarism and Liberalization. The Chilean Experiment (Chicago, University of Chicago Press, 1991).

рыночному урегулированию и жесткие нормы регулирования роста денежной массы в обращении, что обусловило проведение политики, оказавшейся несостоятельной. За либерализацией торговли последовало снятие ограничений с операций по счету движения капитала в условиях повышения валютного курса. Начал резко расти уровень потребления, что стало возможным благодаря притоку недорогостоящих внешних кредитов и импортируемой продукции (вследствие инвалютной политики и резкого снижения импортных пошлин), а это отрицательно сказалось на положении национальной промышленности 48/. В результате сальдо внешнеторгового баланса ухудшилось, а высокий уровень внутренних процентных ставок, обусловленный проводимой валютно-кредитной политикой, вызвал значительный приток иностранного капитала и увеличение задолженности страны, главным образом ее частного сектора.

Уязвимость экономики Чили наглядно проявилась в условиях ряда внешних потрясений в начале 80-х годов: потрясений, связанных с неблагоприятным изменением условий торговли (повышение цен на нефть и понижение цен на медь), резкого повышения реальных процентных ставок на международных рынках и прекращения притока иностранных финансовых ресурсов. В 1982 году разразился экономический кризис: объем ВВП упал в этом году на 14 процентов, а уровень безработицы достиг 33 процентов. В ответ на кризис правительство приняло чрезвычайные меры (политику жесткой экономии в области бюджетных расходов и заработной платы) и одновременно с этим перенесло сроки погашения иностранной частной задолженности и гарантировало ее обслуживание. Обменный курс упал, и национальная валюта сильно девальвировалась. Правительство отказалось от поддержания фиксированного валютного курса и перешло к политике последовательного реального обесценения своей валюты.

В 1985 году была принята программа структурной перестройки. Она предусматривала проведение более экспансионистской макроэкономической политики, нацеленной на содействие повышению объемов производства, занятости, внутренних накоплений и инвестиций при обуздании инфляции и регулировании валютного

---

48/ Средний уровень действовавших импортных пошлин упал со 150 процентов в середине 1974 года до 14 процентов в 1979 году.

курса 49/. Отныне национальная стратегия роста должна была строиться на основе кардинальной перестройки экономики в направлении уменьшения доли медной промышленности и повышения диверсификации экспорта 50/. Правительство перешло к гибкому валютному курсу в пределах меняющегося диапазона колебаний, регулирование которого осуществлялось более независимым центральным банком. На первом этапе он девальвировал валюту, чему способствовало понижение курса доллара на международных рынках, а затем попытался избежать чрезмерного повышения валютного курса, которое отрицательно сказалось бы на положении экспортных секторов. И действительно, за последние десять лет действующий валютный курс был относительно стабильным 51/ (см. диаграмму VII.5).

**Диаграмма VII.5. ЧИЛИ: РЕАЛЬНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС В ПЕРИОД 1983-1995 ГОДОВ**

Источник: см. таблицу А.14.

---

49/ К 1985 году годовые темпы инфляции в Чили по международным меркам по-прежнему оставались высокими (26 процентов), однако были гораздо более низкими и стабильными, чем прежде. Впоследствии они продолжали снижаться, и в 1994 году достигли уровня, выражающегося однозначными числами.

50/ См. ЭКЛАК, "La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación", Estudios e Informes, No. 84 (Santiago, 1993), pp. 275-372.

51/ См. Sebastian Edwards, "Trade policy, exchange rates, and growth", в Reform, Recovery and Growth: Latin America and the Middle East, Rudiger Dornbusch and Sebastian Edwards, eds. (Chicago, NBER-University of Chicago Press, 1995), pp. 13-49.

В период с 1985 по 1988 год произошло снижение таможенных пошлин на импортную продукцию, временно повышенных в ходе кризиса. Эти меры привели к радикальной переориентации стимулов в интересах развития нетрадиционных экспортных секторов, эффективность которых начала расти в результате повышения контроля качества и проведения более агрессивной стратегии в области сбыта 52/. Соответственно, начатые в 1985 году реформы в сочетании с улучшением условий торговли Чили вследствие повышения после 1987 года на международных рынках цен на медь способствовали экономическому оживлению.

### **Реакция в области инвестиций**

Кризис весьма сильно сказался на уровне капиталовложений, который в начале 80-х годов снизился. Сокращение объема частных инвестиций было более выраженным, чем государственных капиталовложений. Ряд крупных государственных инвестиционных проектов после кризиса осуществлялся при поддержке многостороннего финансирования – единственного крупного источника иностранной валюты помимо экспорта.

В середине-конце 80-х годов общий уровень капиталовложений в экономику несколько повысился. Основную часть инвестиционной деятельности в этот период составляли прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Привлекательность Чили для иностранных инвесторов объяснялась принятием в 1983 году более либерального горного устава, гарантировавшего компаниям, имеющим крупные концессии, безопасность владения. Хотя руководители страны понимали, насколько уязвимой будет экономика Чили, если ее развитие будет строиться исключительно на горнодобывающем секторе, именно горнодобывающий сектор был в состоянии привлечь иностранный капитал и способствовать определенной активизации экономической деятельности 53/. Расширению инвестиций в этот период способствовали операции по замене долговых обязательств акционерным капиталом и приватизация ряда услуг инфраструктурного характера (например, связи).

Внутренним частным инвестициям потребовалось несколько больше времени, чтобы отреагировать на новые условия. К числу факторов, ограничивавших расширение инвестиционной деятельности, относились низкий уровень спроса; уменьшение национальных сбережений ввиду потери иностранных накоплений как источника финансирования и низких темпов повышения уровня внутренних частных сбережений вследствие кризиса 1982 года; опыт прошлых потерь и банкротств в периоды спада 54/ и низкий уровень внутренних накоплений до 1991 года. Кроме того, была не исключена возможность изменения ориентации политики, сопутствовавшей процессу демократизации, что порождало весьма сильную неуверенность в будущем направлении развития экономики. В 90-е годы эти условия изменились.

---

52/ См. Vittorio Corbo and Stanley Fischer, "Lessons from the Chilean stabilization and recovery", в The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges, B.P. Bosworth and others, eds. (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1994), pp. 29-80.

53/ За последние десять лет зависимость Чили от производства меди уменьшилась, однако медь по-прежнему обеспечивает свыше 30 процентов экспортных поступлений страны.

54/ "За исключением экспортной деятельности инвесторы в период с 60-х до начала 80-х годов теряли свои производственные активы в результате экспроприаций, поглощений по низким ценам или банкротства". См. M. Marfan and B.P. Bosworth, "Saving, investment and economic growth" в The Chilean Economy ..., pp. 194-195.

Резкое снижение уровня безработицы и параллельное повышение ставок заработной платы, по-видимому, обусловили повышение спроса на инвестиции для компенсации растущих затрат на рабочую силу и расширения мощностей. В 1993 году явная безработица среди городского населения составляла всего 4 процента (впоследствии она несколько выросла), тогда как в 1987 году она равнялась почти 12 процентам, а средние ставки реальной заработной платы выросли в период 1989–1995 годов на 20 процентов.

Мирный политический переход и устойчивый характер стратегии в области политики в 90-е годы оказывали позитивное влияние на частные инвестиции, включая как прямые иностранные инвестиции, так и внутренние капиталовложения. После перехода к демократии в 1990 году новое руководство продолжило проведение разработанной при прежнем режиме макроэкономической политики и стратегии управления. Благодаря стабильному и открытому экономическому режиму Чили завоевала самую высокую среди всех латиноамериканских стран степень доверия инвесторов 55/. Частный сектор положительно отреагировал на это, и объем капиталовложений увеличился.

### **Государственные финансы и частные инвестиции**

Одним из важных компонентов стратегии Чили являются проводимые на протяжении долгого времени бюджетно-финансовые реформы, которые оказали позитивное влияние на уровень капиталовложений. Радикальное дерегулирование экономики, проведение всеобъемлющей приватизации (1974–1978 годы) и быстрое сокращение дефицита государственного бюджета в 70-е годы привели к резкому уменьшению масштабов государственного вмешательства в экономику. Кроме того, устойчивая деятельность по балансированию бюджета позволила в период, предшествовавший кризису 80-х годов, постоянно сводить бюджет с положительным сальдо. По сути, именно деятельность по сведению бюджета с активным сальдо – несмотря на ухудшение общих социальных условий – позволила Чили провести в 1981 году хорошо известную реформу ее системы социального обеспечения, переведя ее с принципа выплаты пособий пенсионерам за счет взносов работающих участников на принцип выплаты пенсий, размер которых определяется капитализацией индивидуальных взносов самих участников пенсионных планов в период их работы, из специальных фондов, находящихся в частных руках 56/. Кроме того, благодаря тому, что государственный сектор обеспечивал положительное бюджетное сальдо, накопления, аккумулированные в новой пенсионной системе, могли в полном объеме направляться на инвестиционную деятельность.

---

55/ Например, журнал "Институциональный инвестор" присвоил недавно Чили самый высокий среди латиноамериканских стран рейтинг платежеспособности по государственным кредитам в 59,2, в то время как Колумбия, занимающая второе место, имеет рейтинг 46,7 (см. Institutional Investor (March 1996), p. 92).

56/ В преддверии реформ дефицит фонда социального обеспечения Чили равнялся примерно 2 процентам ВВП. В первые годы реформы, когда государство перестало получать взносы участников новой системы, однако по-прежнему было вынуждено осуществлять выплаты лицам, уже находящимся на пенсии, дефицит стал увеличиваться и в 1984 году превысил 6 процентов ВВП. Впоследствии этот дефицит начал уменьшаться, однако по-прежнему составляет около 4 процентов ВВП. Эти расходы покрываются за счет значительного изначального активного бюджетного сальдо (см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), стр. 278 и 279 англ. текста).

Таким образом, в отличие от остальных латиноамериканских стран Чили на момент начала в ней инвалютного кризиса 80-х годов отличалась устойчивым положением в бюджетно-финансовой сфере, но невыносимо высоким уровнем частной внешней задолженности 57/, что позволило государственному сектору спасти обремененный задолженностью частный сектор. Кризис 1982-1983 годов привел к банкротству многих предприятий, которые были приватизированы в конце 70-х годов и, таким образом, были поглощены их кредиторами из числа местных банков. Однако последние также оказались в неблагоприятном финансовом положении из-за капитальных убытков в связи с обесценением валюты. В период с 1982 по 1984 год официальное агентство по контролю за банковской деятельностью осуществило вмешательство в дела 14 банков и восьми других финансовых учреждений, предоставив им кредиты на сумму в 9 млрд. долл. США 58/. Эти кредиты, предоставленные центральным банком находящимся в тяжелом финансовом положении банкам, облегчили их выход из кризиса. По состоянию на 1995 год шесть банков по-прежнему имели задолженность в размере 4,5 млрд. долл. США по кредитам с 40-летним сроком погашения.

Как показала деятельность по урегулированию банковского кризиса, государственный сектор недвусмысленно продемонстрировал свое значение в области оказания содействия частному сектору. Однако социальные нужды по большей части оставались неудовлетворенными, несмотря на заслуживающую внимания чрезвычайно программу правительства в области занятости, которая на пике экономического кризиса в 1983 году позволила трудоустроить около 13 процентов чилийской рабочей силы 59/. Однако расходы на эту программу бледнеют по сравнению с расходами на осуществлявшуюся центральным банком программу спасения частного сектора. Рекордный уровень расходов на программу в области занятости составил 1,5 процента ВВП, а рекордные расходы на спасение частного сектора равнялись 5,8 процента ВВП 60/.

С переходом к демократическому правлению государство повысило расходы на социальные программы и увеличило объем инвестиций в инфраструктуру за счет дополнительных поступлений после реформы налогообложения в 1990 году. Считается, что в условиях укрепления социальной стабильности увеличение государственных расходов, которое стало возможным благодаря реформе

---

57/ См. Carlos Díaz-Alejandro, "Goodbye financial repression, hello financial crash", Journal of Development Economics, vol. 19 (1985), pp. 1-24. Тем не менее сокращение бюджетных поступлений в результате снижения цен на медь привело в период 1983-1986 годов к тому, что консолидированные счета государственного сектора вновь стали сводиться с дефицитом.

58/ См. ECLAC, "Shock externo y desequilibrio fiscal, la macroeconomía de América Latina en los ochentas: los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México" (LC/R.1469, Santiago, 1994).

59/ Осуществление программы было прекращено в 1989 году, когда явная безработица снизилась до более приемлемого уровня.

60/ См. R. EFrench-Davis and D. Raczynski, "The impact of global recession and national policies on living standards: Chile, 1973-89", CIEPLAN, Notas Técnicas, No. 97 (November 1990); и P. Meller, "Adjustment and social costs in Chile during the 1980s", World Development, vol. 19, No. 11 (1991), pp. 1545-1561.

налогообложения, оказало позитивное воздействие на частные инвестиции, уменьшив конкуренцию со стороны государства на рынках кредита 61/.

### **Развитие финансового сектора**

Эксперимент Чили с либерализацией финансового сектора в 70-е годы обусловил привлечение значительного объема иностранных займов в частный сектор при посредничестве местных банков. Банки кредитовали эти средства частным конгломератам – некоторые из которых были связаны с самими банками – для финансирования покупок приватизируемых предприятий и осуществления других капиталовложений, главным образом в сектора экономики, не связанные с производством экспортной продукции (например, в недвижимость). Однако некоторые из этих займов были весьма сомнительными; и, таким образом, плохая оценка риска и отсутствие надлежащего регулирования и контроля привели к ухудшению качества кредитных портфелей банков. В результате девальвации чилийского песо и резкого увеличения расходов в местной валюте на обслуживание задолженности иностранным кредиторам финансовая система рухнула. Как отмечалось выше, после этого правительство ценой финансовых затрат спасло банковскую систему.

С тех пор руководители уделяют повышенное внимание объему и характеру поступающих в страну потоков капитала. Правительство вновь вернулось к внутреннему финансовому регулированию во избежание чрезмерной концентрации финансовых средств, а оказавшиеся в государственной собственности банки были реприватизированы путем объявления открытой подписки на их акции на внутреннем рынке. Кроме того, когда в конце 80-х годов вновь начался приток иностранного капитала, центральный банк попытался стерилизовать его влияние на внутреннюю экономику, с тем чтобы избежать неустойчивости финансовой сферы, усиления инфляционного давления и повышения валютного курса 62/, и был введен ряд ограничений на такие потоки. Однако высокий уровень внутренних процентных ставок по-прежнему обуславливает приток иностранного капитала, что продолжает оказывать определенное повышательное давление на валютный курс. В 1995 году были введены дополнительные ограничения на передвижение капитала, с тем чтобы дестимулировать краткосрочные спекулятивные потоки.

Сейчас, когда в распоряжение компаний, осуществляющих управление частными пенсионными фондами, или Administradoras de Fondos de Pensiones (AFPs), поступают значительные финансовые ресурсы, национальные рынки капитала переживают период расцвета. Ввиду характера инвестиций пенсионных фондов деятельность этих компаний привела к резкому увеличению предложения финансовых средств для осуществления долгосрочных проектов, которых в прошлом очень сильно не хватало. Кроме того, принятый недавно закон 19415 позволяет институциональным инвесторам, таким, как АП и страховые компании, приобретать доли участия в капитале проектов в области развития. Они могут вкладывать до 4 млрд. долл. США в инфраструктуру. Короче говоря, иностранные финансовые средства в настоящее время играют в финансировании инвестиционной деятельности гораздо менее значительную роль. Наоборот, реорганизованные чилийские банки и другие национальные компании сами осуществляют

---

61/ См. Osvaldo Larrañaga, "Casos de éxito de la política fiscal en Chile: 1980-1993", Serie Política Fiscal, No. 67 (Santiago, ECLAC, 1995).

62/ См. Guillermo Calvo, L. Leiderman and C. Reinhart, "Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin America: the role of external factors", IMF Staff Papers, vol. 40, No. 1 (1993), pp. 108-151; и Vicente Galvis, "Sequencing of financial sector reforms: a review", IMF Working Paper No. WP/94/101 (Washington, D.C., 1994).

инвестиции в соседних странах (совокупный объем чилийских инвестиций за рубежом оценивается примерно в 5 млрд. долл. США).

### **Благоприятные внешние факторы**

Как и в других случаях, когда политические реформы, проведенные с конца 80-х годов, связывались с ускоренным экономическим ростом, увеличению объемов инвестиций способствовали благоприятные внешние факторы. Начиная со второй половины 80-х годов предложение иностранных частных финансовых средств для размещения в Чили было более стабильным, чем в отношении других стран Латинской Америки. Расширению доступа к иностранному финансированию способствовало ощутимое сокращение внешней задолженности Чили путем осуществления новаторских мер по конверсии долговых обязательств по кредитам коммерческих банков в акционерный капитал, а также авансовые выплаты значительных сумм в счет погашения многосторонней задолженности. В период с 1985 по 1990 год внешняя задолженность на сумму примерно в 9,6 млрд. долл. США была погашена путем замены долговых обязательств акционерным капиталом, в ходе которой национальные инвесторы зачастую репатриировали капитал, что способствовало финансированию приватизации и созданию более благоприятных условий для прямых иностранных инвестиций 63/. Одновременно с этим в результате облегчения долгового бремени уменьшились показатели, характеризующие размеры внешней задолженности 64/.

Помимо событий в финансовом секторе, позитивное воздействие на количество и качество инвестиций в Чили в 90-е годы оказывает и снижение международных цен на товары производственного назначения. Кроме того, благоприятная динамика условий торговли, наблюдающаяся с конца 80-х годов, и крайне позитивные результаты экспортной деятельности в последние годы способствуют росту инвалютных резервов и одновременно создают условия для увеличения импорта. Первоначально бум в области ПИИ был вызван конверсиями долговых обязательств и проектами в области горной добычи, а в последнее время в его основе лежит общее здоровое состояние экономики, которая обладает значительными преимуществами, причем такое положение, по всей видимости, сохранится и в предстоящие годы. В настоящее время транснациональные корпорации, инвестирующие свои средства в других южноамериканских странах, рассматривают Сантьяго в качестве надежного центра финансовой, сервисной и оперативной деятельности 65/.

Наконец, чилийский случай свидетельствует о значительных преимуществах, которые дают создание конкурентных условий (благодаря повышению открытости экономики в целях обеспечения роста производительности), а также активные реформы, экспортная ориентация экономики и меры

---

63/ См. Debt-Equity Swaps and Development (United Nations publication, Sales No. E.03.II.A.7), pp. 43-81.

64/ Отношение общего объема выплат в счет обслуживания задолженности к объему экспорта товаров и услуг сократилось с примерно 50 процентов в 1984 году до 19 процентов в 1994 году, тогда как отношение общего объема внешней задолженности к ВВП сократилось за тот же период со 115 до 46 процентов (см. World Bank, World Debt Tables (Washington, D.C., 1996)).

65/ См. ECLAC, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989)", 2 vols., Estudios e Informes, Nos. 85-87 (Santiago, 1992).



по обеспечению стабильности, с точки зрения повышения эффективности и качества инвестиций. Стабилизация экономики позволила обеспечить определенную предсказуемость темпов инфляции и динамики валютного курса, что облегчает перспективное планирование. Либерализация импорта обусловила необходимость повышения производительности и способствовала осуществлению инвестиций посредством обеспечения предложения менее дорогостоящих вводимых ресурсов и товаров производственного назначения. С учетом этих благоприятных условий и постоянного соблюдения правительством "правил игры" функционированию экономики удалось придать устойчиво эффективный характер.

#### **Индонезия: инвестиции и диверсификация экономики**

После резкого падения мировых цен на нефть в 1986 году Индонезия приняла на вооружение новую долгосрочную стратегию экономического развития с упором на экономические реформы и макроэкономическую стабилизацию. В течение последнего десятилетия новая стратегия, направленная на диверсификацию экономики, позволила добиться значительных структурных изменений в индонезийской экономике. Особенно ощутимым был рост частных инвестиций в ответ на реорганизацию системы внутренних экономических стимулов и макроэкономическую стабильность, а также благоприятные международные условия для инвестиций в этом регионе. Основная часть новых инвестиций была ориентирована на расширение обрабатывающей промышленности, и в частности экспортного производства в этой отрасли. В рамках данного тематического исследования анализируется тенденция к увеличению государственных и частных инвестиций в Индонезии с начала 80-х годов, а также факторы, которые способствовали этому увеличению.

### Тенденции в области инвестиций и производительность

Нестабильное положение в экономике, существовавшее на протяжении нескольких лет в начале 80-х годов, оказало сдерживающее воздействие на инвестиции. Падение цен на нефть и другие сырьевые товары привело к значительному ухудшению платежного баланса и послужило причиной резкого ужесточения макроэкономической политики. В условиях финансово-бюджетных ограничений произошло значительное сокращение государственных инвестиций, а в сфере частных инвестиций наблюдался застой. Однако в середине 80-х годов Индонезия встала на путь реализации новой стратегии развития, в рамках которой был сделан упор на либерализацию и диверсификацию промышленности в сочетании с макроэкономической стабилизацией. Эта переориентация стабилизационной политики обусловила быстрый подъем в области капиталовложений. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в текущих ценах увеличилась со среднего уровня в 24 процента в 1983-1986 годы до 27 процентов в 1987-1994 годы (см. таблицу VII.3).

**Таблица VII.3. ИНДОНЕЗИЯ: ВАЛОВАЯ НОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, 1983-1994 ГОДЫ**

(В процентах от ВВП в текущих ценах)

	Совокупные инвестиции	Частные инвестиции	Государственные инвестиции
1983 год	25,1	13,2	11,9
1984 год	22,4	12,5	9,9
1985 год	23,6	13,5	10,1
1986 год	24,2	16,2	8,0
1987 год	24,8	17,3	7,5
1988 год	25,9	17,7	8,2
1989 год	27,3	18,7	8,6
1990 год	28,4	19,2	9,2
1991 год	28,1	18,5	9,6
1992 год	27,3	17,7	9,6
1993 год	25,9	16,1	9,8
1994 год	27,2	17,8	9,4

Источники: статистика национальных счетов Центрального статистического бюро Индонезии (базовый год - 1983); и расчетные данные Всемирного банка.

Возобновление роста инвестиций стало одним из наиболее заметных результатов новой стратегии развития в Индонезии. Основной движущей силой этого роста стали устойчивые двузначные ежегодные темпы роста частных инвестиций благодаря переориентации экономических стимулов в рамках системы (которая обсуждается ниже), а также увеличению совокупного объема сбережений. Темпы роста частных инвестиций в основной капитал превысили аналогичные показатели для государственных инвестиций; доля частных инвестиций в ВВП в 1994 году составила 21 процент, тогда как в 1983 году она составляла лишь 13 процентов (см. таблицу VII.3).

За период с начала 80-х годов произошли также значительные изменения в отраслевой структуре частных инвестиций. Наиболее яркой отличительной чертой перераспределения инвестиций между отраслями стал ускоренный рост инвестиций в трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности, которые также во многих случаях ориентированы на экспорт. Об этом сдвиге свидетельствует ряд показателей, а именно: ускоренный рост объема производства в обрабатывающей промышленности, среднегодовые темпы которого в период с 1984 по 1993 год составляли 11 процентов, что почти вдвое выше темпов роста ВВП; резкое увеличение доли производства обрабатывающей промышленности в ВВП – с 13 до 21 процента; увеличение доли нефтяного экспорта в общем объеме экспорта с 32 до 75 процентов и увеличение доли продукции обрабатывающей промышленности в нефтяном экспорте с 38 процентов в 1986 году до 63 процентов в 1994 году.

По сравнению с серединой 80-х годов произошло значительное увеличение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), приток которых в период с 1986 по 1994 год возрос в девять раз (достигнув в 1994 году 2 млрд. долл. США) 66/. Две трети общего объема ПИИ сосредоточивалось в обрабатывающей промышленности, и около 70 процентов проектов, связанных с ПИИ, приходилось на отрасли, ориентированные на экспорт 67/.

В период с начала 80-х годов до конца 1986 года объем государственных инвестиций резко сокращался, главным образом в связи с необходимостью уменьшения правительственных расходов в рамках программ макроэкономической перестройки. Начиная с 1988 года доля государственных инвестиций в ВВП составляла в среднем около 9 процентов (см. таблицу VII.3). Приоритетными направлениями государственных инвестиций оставались инвестиции в физическую инфраструктуру, развитие людских ресурсов и борьба с нищетой. Одновременно с этим произошло значительное сокращение государственных инвестиций в те виды деятельности, которые имеют непосредственное отношение к производству 68/.

На фоне ощутимого роста совокупной факторной производительности (СФП), который в период с 1988 по 1991 год составлял 2,2 процента в год, наблюдались позитивные тенденции в области производительности промышленных предприятий 69/. Имеются свидетельства того, что во второй половине 80-х годов в нефтяных секторах обрабатывающей промышленности, и

---

66/ Данные МВФ; объем ПИИ эквивалентен примерно 5 процентам валового объема инвестиций в основной капитал.

67/ См. Н. Soesastro, "Foreign direct investment in Indonesia", The Indonesian Quarterly, vol. XXI, No. 3 (1993), pp. 315-316.

68/ Совокупная средняя доля приоритетных секторов в общем объеме государственных инвестиций увеличилась с 68 процентов в конце 80-х годов до 83 процентов в начале 90-х годов. Доля инвестиций в физическую инфраструктуру увеличилась с 43 до 59 процентов (на основе расчетных данных Всемирного банка).

69/ См. А. Bhattacharya and M. Pangestu, Indonesia: Development Transformation and Public Policy (Washington, D.C., World Bank, 1993), p. 13.

особенно в отраслях, ориентированных на экспорт, рост СФП был еще более заметным и составлял 3,8 процента в год 70/.

### **Переориентация долгосрочной стратегии развития**

В течение почти трех десятилетий для Индонезии была характерна высокая степень политической стабильности. Кроме того, укреплению доверия к экономической политике правительства способствовал его послужной список в области управления экономикой, включая то приоритетное внимание, которое оно с момента своего создания традиционно уделяет макроэкономической стабильности и долгосрочному экономическому развитию 71/. Скачкообразная динамика условий торговли, связанная с изменениями цен на нефть и другие сырьевые товары, которые сначала ощутимо выросли в конце 70-х годов, а затем резко упали в начале 80-х годов (а цены на нефть еще более снизились в 1986 году), послужила причиной разработки программ макроэкономической перестройки, которые принесли успешные результаты. Обе программы перестройки предусматривали резкую девальвацию национальной валюты и проведение макроэкономической политики, ориентированной на сокращение расходов. Комплекс мер в области политики принятых в 1986 году, включал девальвацию национальной валюты по отношению к доллару примерно на 35 процентов, ужесточение кредитно-денежной политики и значительное сокращение государственных расходов, в том числе государственных инвестиций. Вступив на путь реализации этих радикальных программ перестройки, правительство тем самым продемонстрировало свою приверженность делу обеспечения макроэкономической стабильности.

Совокупные данные за период реализации этих программ позволяют говорить об их успехе. Начиная с конца 80-х годов годовые темпы инфляции колебались в рамках сравнительно узкого диапазона от 5 до 12 процентов. Кроме того, были достигнуты высокие темпы экономического роста, составлявшие от 5 до 7,5 процента в год. Поддержка роста при одновременном сдерживании инфляционного давления позволила добиться формирования весьма благоприятных условий для инвестиций и заложить прочную основу для долгосрочной политики 72/.

В рамках долгосрочной политики экономического развития в течение 70-х годов делался упор на развитие сельского хозяйства и сельских районов, улучшение социальных условий, развитие людских ресурсов, инфраструктуру и промышленный рост 73/. Правительство также существенно расширило свое непосредственное участие в производстве, включая государственные

---

70/ В рамках обрабатывающей промышленности наиболее высокие темпы роста СФП были характерны для основных экспортных отраслей, тогда как темпы роста СФП в капиталоемких и ориентированных на внутренний рынок отраслях были низкими или отрицательными (см. Н. Osada, "Trade liberalization and FDI incentives in Indonesia: the impact on industrial productivity", *The Developing Economies*, vol. 32, No. 4 (December 1994), pp. 481-483).

71/ См. Bhattacharya and Pangestu, *op. cit.*, pp. 14-15.

72/ Одним из вопросов, вызывающих беспокойство, является рост внешней задолженности. Общий объем внешней задолженности резко увеличился, однако благодаря неуклонному росту экспорта обслуживание задолженности не приобрело непосильного характера. Тем не менее беспокойство в связи с тем, что бремя задолженности может приобрести непосильный характер, ограничивает общий объем заимствования средств за рубежом.

73/ См. Bhattacharya and Pangestu, *op. cit.*, pp. 14-15.

инвестиции в тяжелую промышленность, нефтедобычу и горнодобывающую промышленность. Поддержке этих усилий в области развития способствовали значительные поступления от экспорта нефти; в период, когда цены на нефть находились на высоком уровне, производственная структура индонезийской экономики начала во все большей мере сосредотачиваться на отраслях, связанных с нефтедобычей.

На фоне первого снижения цен на нефть, которое пришлось на начало 80-х годов, и его существенного негативного воздействия на величину государственных поступлений и сальдо по текущим счетам платежного баланса правительство пришло к пониманию необходимости диверсификации экономики. Однако поскольку политический консенсус, необходимый для осуществления крупномасштабных экономических реформ, еще не был достигнут, оно полагалось на политику замещения импорта и сохранения за правительством широких функций в целях развития обрабатывающей промышленности <sup>74/</sup>. Лишь после падения цен на нефть в 1986 году, имевшего серьезные негативные последствия для экономики, сформировалась политическая воля, которая была необходима для разработки политики в области развития, кардинально отличавшейся от проводившейся ранее.

В основу новой долгосрочной стратегии экономического развития была положена диверсификация экономики; ее руководящим началом стала опора на частный сектор и рыночные механизмы. Кроме того, необходимо было значительно расширить интеграцию Индонезии в мировые экономические структуры. После этого были разработаны программы широкой либерализации и реформ в секторах внутренних финансов, внешней торговли, а также в области правил, регламентирующих инвестиции в отрасли национальной экономики. Эти программы, как правило, являлись взаимодополняющими и осуществлялись при поддержке надлежащей макроэкономической политики.

При осуществлении мер в области либерализации и реформ применялся поэтапный подход. С одной стороны, такой подход можно рассматривать как фактор, способствующий повышению доверия к этой политике, поскольку позитивные результаты каждого этапа способствовали укреплению стабильности реформ. С другой стороны, в результате частичного характера реформ в экономике все еще сохраняются диспропорции, которые по-прежнему препятствуют повышению экономической эффективности.

#### **Финансовые реформы и финансирование инвестиций**

Осуществление программ финансовой либерализации и реформ началось в 1983 году, однако с конца 80-х годов эта деятельность была активизирована. Реализация этих реформ позволила расширить предложение финансовых ресурсов для осуществления частных инвестиций и уменьшить стоимость финансовых средств для частного сектора. В результате уменьшения и упразднения субсидий и прямого кредитования возросла стоимость кредитов для государственного сектора <sup>75/</sup>.

---

<sup>74/</sup> Углубленный анализ вопросов, связанных с разработкой политики и управлением, см. M. Pangestu "Managing economic policy reforms in Indonesia", в Authority and Academic Scribbles, S. Ostry, ed. (San Francisco, ICS Press, 1991), pp. 93-120.

<sup>75/</sup> См. T. Fukuchi, "Liberalization effect in a financially repressed economy: the case of Indonesia, 1982-1990", The Developing Economies, XXXIII, No. 3 (September 1995), p. 291.

Первоначальные меры в основном были направлены на либерализацию финансового сектора и предусматривали дерегулирование процентных ставок, отмену предельных размеров кредитования коммерческими банками, устанавливаемых центральным банком, и прекращение субсидирования государственного банка. В результате этих мер удалось обеспечить значительное наращивание объема частных сбережений, размещаемых в рамках финансовой системы, а также увеличить объем кредитования частного сектора. Рост банковских вкладов объяснялся главным образом положительным уровнем реальных ставок по депозитам после дерегулирования процентных ставок и включал репатриацию средств, которые были выведены из страны в период макроэкономических потрясений начала 80-х годов 76/.

В 1988 году началось осуществление гораздо более радикальных реформ, благодаря которым удалось изменить структуру финансовой системы и значительно укрепить систему финансового посредничества 77/. Эти реформы предусматривали, в частности, открытие системы для деятельности частных банков и значительное снижение установленного уровня банковских резервов 78/. Помимо банковского сектора, начиная с 1987 года происходило ускоренное развитие рынков капитала, которые превратились в важный источник финансирования крупных фирм. Меры в области реформ, которые позволили добиться этих результатов, включают увеличение налога с суммы процентного дохода по срочным вкладам, сокращение издержек, связанных с выпуском новых акций, предоставление иностранным покупателям права приобретать до 49 процентов акций компаний, котирующихся на бирже, изменение пенсионного законодательства, допускающее вложение средств пенсионных фондов в операции на фондовой бирже, и приватизацию фондовой биржи в 1992 году. В период с 1986 по 1990 год объем частных сбережений в банковской системе увеличился более чем на 300 процентов. Доля кредитов, предоставляемых предприятиям частного сектора, увеличилась с 30 процентов в середине 80-х годов до 45 процентов в 1992 году, а реальные темпы роста совокупного объема банковских кредитов составляли в среднем 15-20 процентов в год. В результате ослабления жесткости денежно-кредитной политики в 1987 году реальный уровень процентных ставок по кредитам существенно понизился, а впоследствии стабилизировался (см. таблицу VII.4). В то же время реальные ставки по банковским вкладам повысились в результате сокращения разницы между реальными ставками по вкладам, с одной стороны, и по кредитам - с другой, которое, в свою очередь, объяснялось растущей конкуренцией в банковском секторе.

**Таблица VII.4. ИНДОНЕЗИЯ: ИСТОЧНИКИ КРЕДИТОВАНИЯ И РЕАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ, 1984-1993 ГОДЫ**

	Доля в общем объеме кредитов (в процентах)		Реальная процентная ставка (в процентах)		
	Государственные банки	Прочие банки	Ставка по депозитам	Ставка по кредитам	Разница
1984 год	71	29	6,9	..	..

76/ См. D. Cole and B. Slade, "Financial development in Indonesia", в Growth and Structural Transformation in the New Order: Aspects of Economic Liberalization Problems for the Future, A. Booth, ed. (Singapore, Oxford University Press, 1992), p. 92.

77/ См. Cole and Slade, loc. cit., p. 93.

78/ Банковская маржа уменьшилась с более чем 6 процентов в 1986 году до примерно 3,5 процента в 1992 году (см. T. Fukuchi, loc. cit., pp. 306-307).

1985 год	69	31	13,5	..	..
1986 год	67	33	9,4	15,5	6,1
1987 год	66	34	7,0	11,9	4,9
1988 год	65	35	8,4	12,8	4,4
1989 год	62	38	10,5	13,6	3,1
1990 год	55	45	9,2	12,5	3,3
1991 год	53	47	10,0	..	..
1992 год	55	45	8,6	12,3	3,7
1993 год	..	..	..	10,2	..

Источники: Т. Fukuchi, "Liberalization effect in a financially repressed economy: the case of Indonesia, 1982-1990", The Developing Economies, vol. XXXIII, No. 3 (September 1995), pp. 306-307, на основе данных Bank Indonesia, Indonesian financial statistics, различные выпуски, и IMF, International Financial Statistics Yearbook, различные выпуски.

Несмотря на вышеупомянутые реформы, для доступа частных инвесторов к кредитам и капиталу характерна крайняя неравномерность. В 80-е годы происходил быстрый рост частных конгломератов, играющих доминирующую роль в частном секторе, которые в значительной мере ориентировались на банковские кредиты. В последнее время важными источниками финансирования стали внутренние и международные рынки капитала. Несмотря на то, что малые фирмы также пользуются преимуществами, связанными с расширением доступа к кредитованию, основным источником финансовых средств при осуществлении инвестиций для них по-прежнему остается в первую очередь нераспределенная прибыль 79/. Эти фирмы (особенно те из них, которые расположены в сельских районах), в том числе экспортеры, по-прежнему сталкиваются с трудностями в получении доступа к кредитам 80/.

Развитие финансового сектора по-прежнему находится на ранних стадиях. Из-за отставания в развитии финансовой инфраструктуры - правил, регулирующих деятельность финансовых посредников, норм учета и торгового права, для этого сектора по-прежнему характерны заметные проявления неэффективности и нестабильности, результатом чего стало снижение качества банковских портфелей в начале 90-х годов, а также случаи банкротств банков, что оказало негативное воздействие на эффективность распределения финансовых ресурсов для инвестиционных целей.

---

79/ См. М. Gultom-Siregar, "Econometric evidence of effects of financial reforms on firms' financing and investment behavior", Ekonomi dan Keuangan Indonesia, vol. 40, No. 4 (December 1992).

80/ Для решения этой проблемы в 1990 году правительство создало механизм прямого кредитования мелких заемщиков, в рамках которого банкам предписывается предоставлять 20 процентов выдаваемых ими кредитов мелким компаниям (см. М. Pangestu, "Financing of small scale business: the Indonesian experience", The Indonesian Quarterly, vol. XXI, No. 1 (1993)).

## **Дерегулирование внутренних инвестиций и рост частных инвестиций**

Начиная с 1985 года были значительно ослаблены ограничения на внутренние частные инвестиции, а инвестиционные возможности ощутимо расширились по мере рационализации системы лицензирования инвесторов, постепенной ликвидации монополий и снятия ограничений на осуществление частных инвестиций в определенных отраслях экономики. Рост финансового сектора обеспечил предложение капитала, необходимого для использования этих новых возможностей.

Реакция частных инвесторов была весьма активной, причем большинство капиталовложений внутренних инвесторов сосредоточивалось в отраслях, ориентированных на экспорт 81/. Основная доля роста инвестиций пришлась на частные конгломераты, экономическая деятельность которых имеет весьма диверсифицированный и транснациональный характер 82/. Между тем рост инвестиций мелких предприятий отставал от аналогичных показателей для крупных конгломератов.

Инвестиции крупных конгломератов могут потенциально давать более эффективные результаты по сравнению с инвестициями более мелких фирм. Благодаря более широкому доступу к финансовым ресурсам конгломераты могут использовать эффект масштаба и располагают более широкими возможностями для осуществления крупномасштабных инвестиций. Кроме того, благодаря их более высокому технологическому уровню и широкому доступу к рынкам они могут располагать более значительными возможностями по освоению новых технологий и более глубокими знаниями маркетинга, позволяющими им конкурировать на международном рынке. Вместе с тем они также могут создавать препятствия на пути повышения эффективности инвестиций в случае, если эти конгломераты защищены от конкуренции административными барьерами, созданными правительством, или же пользуются преференциальным режимом при доступе к государственным контрактам или финансовой поддержке. Примеры таких проблем в Индонезии варьируются от создания правительством монополий в отдельных отраслях до привлечения правительственных средств для ликвидации последствий неудачных инвестиционных проектов. Еще одним примером такого рода является предоставление предприятиям, входящим в тот или иной конгломерат, преференциального доступа к кредитам банков, которые относятся к тому же конгломерату; хотя такая практика может быть обоснована экономией на оперативных издержках, связанных с кредитами такого рода, которая объясняется более низкими затратами на получение информации о платежеспособности заемщика, имели место и случаи, когда такие кредиты предоставлялись на основе нерациональных с финансовой точки зрения решений, что приводило к их невозвращению.

### **Инвестиции в экспортные сектора**

Решающую роль в увеличении инвестиций в экспортные сектора сыграли такие факторы, как политика регулирования валютных курсов, либерализация торговли и реформы в сфере иностранных инвестиций 83/. Осуществленная в 1986 году девальвация национальной валюты на 31 процент резко увеличила соотношение цен на продукцию внешнеторгового оборота и на товары для внутреннего потребления, обратив вспять тенденцию к снижению нормы прибыли в

---

81/ См. Н. Soesastro, loc. cit., p. 316.

82/ См. Н. Hill, "Manufacturing industry", в Growth and Structural Transformation in the New Order ..., pp. 233-234.

83/ См. W.T. Woo and others. Macroeconomic Policies, Crises and Long-Term Growth in Indonesia 1965-90 (Washington, D.C., World Bank, 1994), pp. 111-117.



секторе производства продукции на экспорт 84/. Использование в последующий период системы регулируемого плавающего курса позволило удержать реальный действующий валютный курс на конкурентоспособном уровне.

Влияние, оказываемое политикой регулирования валютного курса, подкреплялось торговыми реформами, которые поэтапно осуществлялись с середины 80-х годов. Либерализация лицензирования экспорта значительно снизила барьеры на пути доступа к экспортному сектору. Введение системы освобождения от уплаты пошлин и возвращения пошлин на импортируемые ресурсы, используемые в процессе производства экспортной продукции, а также общее понижение таможенных пошлин привели к снижению уровня издержек в секторе производства продукции на экспорт. Средняя ставка пошлин понизилась с 37 процентов в 1985 году до 15 процентов в настоящее время. Продолжающееся сокращение нетарифных ограничений также оказало благотворное воздействие на стоимость импортируемых вводимых ресурсов. Доля внутреннего производства, охватываемого нетарифными ограничениями, уменьшилась к началу 90-х годов с 32 процентов до 25 процентов.

Быстрое расширение с конца 80-х годов нефтегазового экспорта, и в частности экспорта продукции обрабатывающей промышленности, было обусловлено активной реакцией инвестиций на реформы во внешнеторговом секторе. В период с 1985 по 1993 год среднегодовые темпы роста стоимостного объема нефтегазового экспорта составляли 21 процент. Параллельно с активным расширением традиционного экспорта (текстильные изделия, одежда и фанера) началась диверсификация экспортной базы путем появления таких новых статей экспорта, как обувь, мебель и электрооборудование 85/.

Неотъемлемой частью политики Индонезии по стимулированию экспорта является ведущая реформа нормативной базы, регулирующей ПИИ 86/. Кроме того, проведенная в 1986 году девальвация и продолжающееся реальное обесценение национальной валюты привели к снижению для иностранных инвесторов уровня производственных издержек в Индонезии. В то же время в конце 80-х годов в Азии (включая Японию) изменилось соотношение сил на рынке готовых изделий, что объяснялось резким снижением курса доллара по отношению к иене и повышением расходов на заработную плату в новых индустриальных странах (НИС) Азии. В результате изменений в области политики Индонезия, равно как и Таиланд и Малайзия, приобрела привлекательность для инвесторов в момент, когда Япония и НИС, отличающиеся высоким уровнем издержек, стремились перенести свое более трудоемкое производство готовых изделий в страны региона с более низким уровнем расходов.

---

84/ См. P. Warr, "Exchange rate policy, petroleum prices and the balance of payments", в Growth and Structural Transformation in the New Order ..., p. 155.

85/ World Bank, "Indonesia: improving efficiency and equity, changes in the public sector's role", Report No. 14006-IND.

86/ Эта реформа предусматривает, в частности, дерегулирование иностранных инвестиций в секторах обрабатывающей промышленности, освобождение от пошлин на импортируемые факторы производства в обрабатывающей промышленности, либерализацию требований в отношении изъятия инвестиций и местного компонента, предоставление компаниям, созданным с участием иностранного капитала, более благоприятного режима при доступе к национальным источникам финансовых ресурсов, разрешение на создание компаний, в которых 100 процентов капитала принадлежат иностранному владельцу, и продолжительные сроки землепользования.

Со временем произошли изменения в основных источниках и секторах ПИИ: если до 1988 года крупнейшим иностранным инвестором, намного опережавшим остальные страны, была Япония, то на более позднем этапе основными инвесторами стали азиатские НИС. Кроме того, инвестиции НИС концентрируются в трудоемких отраслях производства продукции на экспорт 87/. Прямые иностранные инвестиции сыграли значительную роль в диверсификации товарной структуры экспорта.

### **Инфраструктура и государственные инвестиции**

Инвестиции в инфраструктуру занимают одно из главных мест в инвестиционной деятельности правительства с 70-х годов, когда осуществлялась деятельность по быстрому расширению инфраструктурной базы в областях строительства электростанций, телефонных линий, шоссейных дорог и ирригационных систем 88/. Эти инвестиции способствовали резкому увеличению объема частных капиталовложений с конца 80-х годов 89/. В частности, расширение производства электроэнергии имело решающее значение для развития обрабатывающей промышленности. С середины 80-х годов до 1994 года объем инвестиций в производственную инфраструктуру по-прежнему оставался значительным и составлял около 4 процентов ВВП. Главное место в структуре инвестиций в инфраструктуру по-прежнему занимают государственные капиталовложения. Несмотря на приватизацию ряда государственных предприятий в сфере инфраструктуры за время осуществления программы приватизации с начала 90-х годов, масштабы частных инвестиций по-прежнему относительно невелики.

Спрос на инфраструктуру продолжает повышаться, что объясняется как значительным объемом неудовлетворенного спроса, обусловленного высокими темпами экономического роста с конца 80-х годов, так и новым спросом, порожденным ожиданиями будущего экономического роста. Однако относительно умеренный уровень внутренних накоплений (26 процентов ВВП) и объем внешней задолженности ограничивают масштабы спроса, который может быть удовлетворен без возникновения серьезных диспропорций. Таким образом, этот сектор материальной инфраструктуры, возможно, и в будущем будет препятствовать поддержанию высоких темпов экономического роста и повышению эффективности.

### **Заключение**

На сегодняшний день макроэкономическая политика Индонезии и ее программы реформ позволили добиться успеха в области активизации частных инвестиций и способствовали диверсификации и росту экономики. Как представляется, эффективность принятых мер объясняется

---

87/ Н. Soesastro, loc. cit., 1993, p. 316.

88/ Например, в период с 1970 года по 1990 год установленная мощность предприятий государственной электрической компании увеличилась в 18 раз, число телефонных линий – в семь раз, а протяженность шоссейных дорог – почти в шесть раз.

89/ Этот вывод соответствует результатам исследований, проведенных в двух других государствах Юго-Восточной Азии – Малайзии и Таиланде, в ходе которых было обнаружено, что государственные капиталовложения оказывают существенное позитивное воздействие на частные инвестиции, поскольку повышают производительность труда в частном секторе. См. F. Larrain and R. Vergara, "Investment and macroeconomic adjustment: the case of East Asia", в L. Serven and A. Solimano, Structuring For Growth After Adjustment: The Role of Capital Formation (Washington, D.C., World Bank, 1993), p. 264.

их своевременностью и взаимодополняемостью, которые подкрепляются высоким авторитетом правительства в условиях политической стабильности. Таким образом, благодаря им удалось добиться необходимых экономических преобразований в ответ на крайне неблагоприятные изменения международных экономических условий, а также реорганизовать экономическую систему таким образом, чтобы воспользоваться благоприятными подвижками в мировой экономике. Вместе с тем продолжение экономических реформ по-прежнему имеет определяющее значение для повышения экономической эффективности, которая чрезвычайно важна для поддержания устойчивых высоких темпов экономического роста.

### **Китай: вопросы количества и качества инвестиций**

С начала проведения экономических реформ в 1978 году Китай добился большого прогресса в экономическом развитии. За 15 лет среднегодовые темпы роста ВВП составили примерно 10 процентов 90/. Хотя поэтапное проведение политики реформ рыночной ориентации привело к созданию необходимых благоприятных условий для динамичного развития экономики, ведущим фактором в обеспечении высоких темпов роста считается высокая норма капиталовложений 91/. Вместе с тем значительные колебания темпов роста инвестиций в основные фонды считаются также основной причиной ярко выраженной цикличности макроэкономического развития, характерной для экономики Китая в послереформенный период. Кроме того, большинство инвестиций в основные фонды осуществляется в менее эффективном секторе государственных предприятий (ГП), так что статистические данные, свидетельствующие о высокой норме инвестиций в основные фонды, отражают как достигнутые успехи, так и сохраняющиеся проблемы в области политики. Поэтому правительство не прекращает попыток добиться проведения сбалансированной политики для достижения множественных целей обеспечения желательного темпа экономических реформ, поддержания устойчивых высоких темпов роста и обеспечения макроэкономической стабильности.

### **Высокий совокупный уровень инвестиций**

Практически с самого начала проведения экономических реформ доля реальных инвестиций в основные фонды в реальном ВВП неуклонно повышалась: с 20 процентов в 1981 году до свыше 35 процентов в 1994 году (см. диаграмму VII.6). К числу основных факторов, обусловивших ускорение инвестиционной деятельности в последние 15 лет, относятся реформы, стимулировавшие децентрализацию как самой системы инвестиций, так и общеэкономической системы; высокая норма внутренних накоплений; и расширение притока иностранного капитала.

---

90/ Если не указано иное, все данные, используемые в настоящем разделе, рассчитаны на базе информации Государственного статистического бюро Китая, Statistical Yearbook of China (China Statistical Publishing House), различные годы.

91/ См. Shahid Yusuf (1994) "China's macroeconomic performance and management during transition", Journal of Economic Perspectives, 8(2), 1994; по оценкам автора, рост ВВП Китая в послереформенный период на 40 процентов объяснялся увеличением капиталовложений, что выше, чем в Японии в период 1960-1970 годов, примерно соответствует показателю в Республике Корея, но ниже, чем в Сингапуре.

**Диаграмма VII.6. КИТАЙ: ВАЛОВЫЕ ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТИЦИИ  
В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ, 1978-1994 ГОДЫ**

Доля в номинальном ВВП (в процентах)

Источник: State Statistical Bureau of China, Statistical Yearbook of China  
(China Statistical Publishing House), различные годы.

Реформы системы капиталовложений привели к кардинальной реорганизации процесса принятия инвестиционных решений, финансирования капиталовложений и распределения товаров производственного назначения. До проведения этих реформ принятие решений в отношении инвестиций в основные фонды жестко контролировалось центральными плановыми органами и осуществлялось министерством финансов, причем финансирование капиталовложений производилось главным образом за счет бюджетных субсидий ГП. Товары производственного назначения выделялись непосредственно через централизованную систему материального снабжения. В ходе процесса реформ функции принятия инвестиционных решений были постепенно децентрализованы и делегированы местным органам власти и предприятиям. Хотя окончательное решение по инвестиционным проектам, стоимость которых превышает определенный пороговый уровень – от 30 до 50 млн. юаней женьминьби, в зависимости от секторов, – остается за центральным правительством, независимость местных органов управления и предприятий в принятии инвестиционных решений существенно возросла.

Между тем по мере осуществления реформ в финансовом секторе и секторе ГП существенно изменился характер финансирования инвестиционной деятельности 92/. Финансирование за счет субсидий из центрального бюджета постепенно уступает место предоставляемым под определенный процент кредитам государственных банков, которые выделяются в соответствии с планом кредитования. Кроме того, что особенно важно, основным источником финансирования капиталовложений становятся ресурсы, "самостоятельно мобилизованные" местными органами власти и предприятиями, которые представляют собой внебюджетные средства и включают нераспределенную прибыль; фонд амортизационных отчислений; пожертвования рабочих; целевые фонды 93/ для осуществления инвестиций в определенные сектора, такие, как производство электроэнергии и строительство железных дорог; неофициальные займы у местного населения; и ресурсы, мобилизованные на быстро развивающемся рынке капитала. К 1994 году самостоятельно мобилизованные ресурсы составляли 51 процент от общего объема инвестиционного финансирования государственных предприятий (см. таблицу VII.5). Повышение роли самостоятельно мобилизованных ресурсов в финансировании инвестиций в основные фонды является, несомненно, наглядным отражением процесса децентрализации в принятии инвестиционных решений в Китае; однако центральное правительство по-прежнему оказывает существенное влияние на компонент целевых фондов в рамках самостоятельно мобилизованных ресурсов (составлявший в 1993 году, по оценкам Всемирного банка, около 10 процентов от совокупного объема капиталовложений).

**Таблица VII.5. КИТАЙ: ИНВЕСТИЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, 1985 И 1994 ГОДЫ**

**(Доля от общего объема инвестиций в основные фонды в процентах)**

---

92/ В Китае определение государственных предприятий включает административный аспект. Государственными считаются предприятия, принадлежащие центральным и провинциальным органам власти. Все прочие предприятия, даже полностью принадлежащие местным органам управления на уровне ниже провинциального, считаются кооперативными.

93/ Ресурсы целевых фондов мобилизуются путем введения специальных налогов на товары и услуги. Как правило, сбор этих средств и управление ими осуществляются государственными ведомствами, однако эти ресурсы не включаются в бюджет. Этот компонент "самостоятельно мобилизованных ресурсов" является результатом бюджетной децентрализации и представляет собой более существенный источник инвестиционного финансирования для государственных и некоторых кооперативных предприятий, чем для частных предприятий и прочих мелких кооперативов (подробнее см. в World Bank, China: Public Investment and Finance, Report No. 14540-CHA (October 1995), pp. 11 and 33).

	Бюджетные ассигнования		Банковские займы		Иностранные инвестиции		Самостоятельно мобилизованные ресурсы		Прочие ресурсы <i>a/</i>	
	1985 год	1994 год	1985 год	1994 год	1985 год	1994 год	1985 год	1994 год	1985 год	1994 год
ГП	26,4	5,0	23,1	25,7	2,8	7,2	40,4	51,0	7,3	11,6
Негосударственные предприятия	0,6	0,9	14,3	18,6	0,4	15,6	84,6 <i>b/</i>	46,1	--	20,7

Источник: данные, рассчитанные на базе информации, содержащейся в State Statistical Bureau of China, Statistical Yearbook of China 1986 and 1995 (China Statistical Publishing House).

*a/* Определение "прочих" источников инвестиционного финансирования весьма расплывчато; в эту категорию включены все источники, не подпадающие под другие указанные категории.

*b/* В 1985 году инвестиции частных предприятий, на долю которых приходилось 62 процента всех негосударственных капиталовложений в этом году, финансировались исключительно за счет самостоятельно мобилизованных ресурсов. Данные о капиталовложениях кооперативных предприятий за этот год включают инвестиции, финансировавшиеся за счет самостоятельно мобилизованных ресурсов, за счет прочих ресурсов. В результате за период с 1985 года по 1994 год доля "самостоятельно мобилизованных ресурсов" в инвестициях негосударственных предприятий упала.

Распределение товаров производственного назначения по централизованным каналам постепенно уступает место рыночным механизмам, что расширяет непосредственный доступ предприятий к этим товарам. Например, число категорий товаров производственного назначения, цены на которые контролируются государством, сократилось с 700 в дореформенный период до примерно 30 в 1994 году, а число категорий товаров производственного назначения, непосредственно распределяемых государством, уменьшилось за тот же период с 250 до примерно 10.

В результате осуществления этих реформ инвестиционной системы в сочетании с расширением негосударственного сектора (см. ниже) спрос на инвестиции в основные фонды в послереформенный период стал во все меньшей степени определяться центральными плановыми органами и во все большей степени местными органами власти, предприятиями и физическими лицами. Однако децентрализация инвестиционных решений не сопровождалась усилением финансовой подотчетности государственных предприятий и, таким образом, не стимулировала местные органы власти и государственные предприятия к достаточно полному учету инвестиционных рисков и стоимости капитала при принятии ими решений. В результате спрос на инвестиции в секторе ГП сдерживается лишь наличием средств.

С точки зрения предложения повышение нормы капиталовложений стало возможным благодаря высокой норме внутренних накоплений. По оценкам, в послереформенный период доля валовых внутренних накоплений составляла около 35 процентов ВВП и характеризовалась тенденцией к незначительному повышению. В тот же период в результате повышения доходов домашних хозяйств они превратились в основной источник внутренних накоплений, потеснив государство. Кроме того, быстрое развитие финансового сектора, отличающегося большей активностью, чем старая система единого банка, способствовало более эффективной мобилизации

сбережений домашних хозяйств. При этом существенно важно, что по мере резкого возрастания доли сбережений домашних хозяйств и снижения доли государственных накоплений предложение финансовых ресурсов также приобретает весьма децентрализованный характер.

Параллельно с ускорением процесса внутренних капиталовложений наблюдалось увеличение притока иностранных инвестиций в Китай. В последние годы приток иностранного капитала, привлекаемого высокими темпами экономического роста Китая и его потенциально емким рынком, а также преференциальным режимом, предоставляемым иностранным инвесторам в соответствии с проводимой Китаем политикой "открытых дверей", резко увеличился. В 1994 году совокупный приток иностранного капитала достиг 43 млрд. долл. США, причем 80 процентов этого объема составляли прямые иностранные инвестиции. Как свидетельствует опыт развития приморских провинций, где сосредоточена основная доля иностранного капитала, внутренние капиталовложения и иностранные инвестиции носят взаимодополняющий характер. Разумеется, некоторая доля внутренних капиталовложений непосредственно увязана с иностранными инвестициями, как, например, в случае совместных предприятий. На долю иностранных инвестиций как на источник инвестиционного финансирования в 1994 году приходилось примерно 15 процентов от совокупного объема капиталовложений.

Тот факт, что в послереформенный период быстрый экономический рост сопровождался в основном увеличением нормы капиталовложений и что норма капиталовложений достигла столь высокого уровня, не мог, естественно, не вызвать у аналитиков сомнений в устойчивом характере такой тенденции в будущем. Ввиду практической нецелесообразности дальнейшего повышения нормы капиталовложений для обеспечения будущего роста по необходимости придется ориентироваться в большей степени на повышение качества или эффективности инвестиций. Однако из-за низкого уровня эффективности капиталовложений в секторе государственных предприятий и малой вероятности проведения радикальных реформ в этом секторе в ближайшем будущем основное внимание начинает уделяться вопросу повышения эффективности в быстро развивающемся негосударственном секторе.

### **Инвестиции негосударственных субъектов**

После начала осуществления экономических реформ в Китае начал быстро развиваться негосударственный сектор <sup>94/</sup>. В 1994 году доля негосударственного сектора в совокупном объеме промышленного производства достигла 66 процентов, по сравнению с 24 процентами в 1980 году. В период 1984-1994 годов темпы роста совокупного объема промышленного производства Китая составляли в среднем 18 процентов в год, а на государственных предприятиях – лишь 8 процентов в год.

Проведение реформ в области политики значительно облегчило развитие негосударственного сектора. Постепенное делегирование предприятиям функций принятия решений о производстве, распределении и ценообразовании в отношении все более широкого круга товаров позволило негосударственным компаниям поставлять и приобретать товары и материалы производственного

---

<sup>94/</sup> Под негосударственным сектором понимаются все экономические субъекты, которые не находятся в государственной собственности, включая кооперативные предприятия (некоторые из которых могут даже частично или полностью принадлежать местным органам власти), частные предприятия и компании, частично или полностью принадлежащие иностранным владельцам (подробнее о развитии негосударственного сектора в Китае см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1993 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.93.II.C.1, глава VII).

назначения вне системы государственного планирования. Кроме того, осуществление реформ в финансовом секторе привело к формированию коммерческой банковской системы и возникновению других небанковских финансовых учреждений, что расширило доступ негосударственного сектора к финансовым ресурсам. В результате проведения реформ в сельском хозяйстве высвободилось большое число крестьян, в результате чего возник рынок рабочей силы, готовой трудиться на негосударственных предприятиях. Повышение доходов в сельской местности не только привело к возникновению спроса на продукцию негосударственных предприятий, но и обеспечило формирование сбережений, которые можно было задействовать через сельские кредитные кооперативы или по неофициальным каналам. Кроме того, в результате бюджетной децентрализации у местных органов власти появилась финансовая заинтересованность в стимулировании развития городских кооперативов, а также поселковых и сельских предприятий, за счет деятельности которых формируется важная часть поступлений этих органов. Сопутствовавший проведению экономических реформ пересмотр стратегии развития в сторону сокращения масштабов непосредственного участия центрального правительства также привел к формированию благоприятных условий для развития негосударственного сектора.

Хотя национальные данные о секторальной разбивке инвестиций по негосударственным субъектам отсутствуют, можно логическим путем вывести, что основная часть капиталовложений направляется в трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности и сферы услуг. В 1994 году в пяти приморских провинциях Цзянсу, Чжэцзян, Фуцзянь, Шаньдун и Гуандун, в которых доля негосударственного сектора в совокупном объеме промышленного производства провинции значительно превышает средний показатель по стране (практически 80 процентов по сравнению с 66 процентами), доля инвестиций негосударственных компаний в совокупном объеме капиталовложений также значительно выше среднего уровня по стране (65 процентов, 68 процентов, 54 процента, 52 процента и 59 процентов соответственно против 43 процентов). Именно в этих провинциях произошел феноменальный рост поселковых и сельских предприятий, занимающихся производством трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности или сборкой товаров, таких, как одежда, электротехническая и электронная продукция.

Динамичное развитие негосударственного сектора проявляется также в уровне его эффективности по сравнению с государственным сектором. Для оценки относительной эффективности негосударственного сектора можно использовать некоторые показатели производительности. Был проведен ряд исследований роста совокупной факторной производительности (СФП) в промышленном секторе Китая, в ходе которых был сделан вывод о том, что негосударственные компании добились значительно более высоких результатов, чем аналогичные предприятия в государственном секторе. На основе анализа совокупных данных по промышленному производству в целом (1980-1988 годы) и данных региональных обследований (1980-1989 годы и 1980-1992 годы) в рамках этих исследований было установлено, что темпы роста СФП на негосударственных предприятиях были по крайней мере на 50 процентов выше, чем на государственных <sup>95/</sup>. Кроме того, для сопоставления результатов деятельности государственного и негосударственного секторов с точки зрения эффективности капиталовложений можно использовать относительные показатели рентабельности. По данным, опубликованным

---

<sup>95/</sup> См., например, G. Jefferson, T. Rawski and Y. Zheng, "Growth, efficiency, and convergence in China's State and collective industry", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 40, No. 2 (1992), pp. 239-266; F. Perkins, Y. Zheng and Y. Cao, "The impact of economic reform on productivity growth in Chinese industry: a case study of Xiamen Special Economic Zone". *Asian Economic Journal*, vol. 7, No. 2 (1993), pp. 107-146; и F. Perkins, "Productivity performance and priorities for the reform of China's State-owned enterprises", *Journal of Development Studies*, vol. 32, No. 3 (1996), pp. 414-444.



Государственным статистическим бюро, в 1994 году прибыль государственных предприятий до уплаты налогов составляла 12,45 юаня на каждые 100 юаней основных фондов, в то время как аналогичный показатель для сельских и поселковых предприятий составлял 20,45 юаня 96/. И хотя можно оспаривать правильность определений и методов оценки, эти данные свидетельствуют о существовании, возможно, значительного разрыва между уровнем эффективности на ГП и в аналогичных негосударственных компаниях.

Расширение негосударственного сектора ведет как к увеличению объема совокупных капиталовложений, так и к усилению амплитуды колебаний в динамике инвестиций. Доля инвестиций негосударственных предприятий в общем объеме капиталовложений увеличилась (хотя и неравномерно) с 30,5 процента в 1981 году до 43 процентов к 1994 году. Как видно из диаграммы VII.7, в период с 1982 по 1994 год рост инвестиций негосударственного сектора опережал расширение капиталовложений государственного сектора во все годы, кроме 1985 года и периода 1989–1992 годов – годы, когда наблюдалось ужесточение макроэкономической политики в рамках экономических циклов, которые стали характерны для развития Китая в послереформенный период. Цикл в первой половине 80-х годов был довольно мягким (особенно по сравнению с циклом во второй половине 80-х годов) и оказал незначительное и непродолжительное влияние на долю негосударственных инвестиций в совокупном объеме капиталовложений. Однако в 1988 году в ответ на "перегрев" экономики правительство для снижения темпов экономического роста и обуздания высокой инфляции ввело жесткие ограничения на предоставление кредитов и осуществление инвестиционных проектов. Общий объем капиталовложений в 1989 году сократился, и хотя в последующие годы центральное правительство несколько ослабило свой строгий контроль за инвестиционной деятельностью при сохранении в целом жесткой макроэкономической политики, негосударственному сектору потребовалось больше времени, чем государственному, чтобы в ответ на это вернуться к прежнему уровню капиталовложений. Иными словами, принятие правительством стабилизационных мер непропорционально сильно сказалось на росте инвестиций негосударственного сектора.

---

96/ К сожалению, аналогичных данных по городским кооперативам и предприятиям с участием иностранного капитала не имеется.

**Диаграмма VII.7. КИТАЙ: ИНВЕСТИЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
И НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ,  
1981-1994 ГОДЫ**

**(В процентах от совокупного объема капиталовложений)**

Проценты

Источник: см. диаграмму VII.6.

Кроме того, политические события в 1989 году породили некоторую неуверенность в дальнейшем проведении политики реформ, которая стимулировала развитие негосударственного сектора, что, по-видимому, явилось одним из факторов, обусловивших низкие темпы расширения негосударственных инвестиций в 1990 году. Однако анализ источников инвестиционного финансирования и средств макроэкономического контроля в этот период позволяет выявить более серьезные факторы, объясняющие, почему макроэкономическая стабилизация 1989-1990 годов сильнее сказалась на инвестициях в более динамичном и прибыльном сегменте экономики.

Принимая инвестиционные решения, негосударственные предприятия, как правило, в большей степени учитывают изменения в уровне рентабельности, поскольку несут ответственность за финансовые результаты своей деятельности. Таким образом, повышение уровня процентных ставок и ужесточение кредита удорожают вмененную стоимость альтернативного использования средств и тормозят инвестиционную деятельность. Кроме того, на негосударственные компании распространяются административные ограничения, которые по-прежнему используются правительством для ограничения совокупного объема капиталовложений в периоды борьбы с инфляцией, такие, как ужесточение контроля за объемом предоставляемых кредитов и принятие более жестких мер по недопущению превышения максимального объема разрешенных займов и даже административные инструкции, запрещающие осуществление некоторых инвестиционных проектов (см. ниже). Негосударственные компании чаще становятся жертвами таких мер, так как государственные банки неизбежно отдают предпочтение государственным предприятиям, хотя они и относительно менее эффективны, поскольку и сами эти банки не несут полной ответственности за результаты своей финансовой деятельности. Вследствие этого в периоды макроэкономической стабилизации инвестиции негосударственных компаний вытесняются капиталовложениями государственного сектора. Из-за столь неравноправного распределения кредитов повышение уровня негосударственных инвестиций в годы сразу же после периода стабилизации было более медленным, чем в менее эффективном государственном секторе.

Циклический характер роста инвестиций в негосударственном секторе во многом совпадает с динамикой капиталовложений государственного сектора, однако динамика относительных темпов роста, а именно непропорционально сильные спады в негосударственном секторе в периоды макроэкономической стабилизации, является еще одним подтверждением неэффективности распределения инвестиций в Китае в 80-е годы. Однако, как видно из диаграммы VII.7, в ходе последнего периода макроэкономической стабилизации, когда правительство воздерживалось от чрезмерного использования административных мер и вместо этого применяло рычаги косвенного макроэкономического регулирования для обеспечения "мягкой посадки" экономики, эта динамика, по-видимому, претерпела определенные изменения.

#### **Экономическая система на переходном этапе и озабоченность по поводу эффективности капиталовложений**

Все более сильную озабоченность в Китае вызывает вопрос о том, является ли высокий уровень капиталовложений достаточно эффективным. Об общей эффективности капиталовложений можно судить по их ресурсной стоимости. Используя суммарный объем незавершенных программ капиталовложений в качестве показателя разрыва во времени между капиталовложениями и капиталобразованием и его отношение к совокупному объему ВВП в качестве индикатора ресурсной стоимости капиталовложений, Всемирный банк пришел к выводу о систематической

неэффективности капиталовложений в Китае и отсутствии позитивных сдвигов в послереформенные годы 97/.

Кроме того, по мере роста конкуренции со стороны негосударственного сектора прибыльность многих государственных предприятий снижается. Например, в 1994 году убытки понесли более трети государственных предприятий по сравнению с 10 процентами в 1985 году (когда начались структурные реформы в несельскохозяйственном секторе). Кроме того, несмотря на сокращение доли государственного сектора в общем объеме промышленного производства с примерно 75 процентов в начале 80-х годов до 34 процентов в 1994 году, его доля в суммарном объеме капиталовложений в промышленном секторе сократилась за тот же период на гораздо меньшую величину – с 85 процентов до примерно 75 процентов. Эти факты указывают на значительный разрыв в уровнях эффективности капиталовложений между государственным и негосударственным промышленными секторами, даже с учетом того, что государственными предприятиями, как правило, являются крупные предприятия в капиталоемких отраслях экономики 98/.

Тем не менее правительство намерено сохранить сектор государственных предприятий. На это, в частности, указывает тот факт, что закон о банкротстве, принятый в 1986 году, никогда не применялся к крупным государственным предприятиям, и вопрос о приватизации государственных предприятий не стоял на повестке дня проводимых реформ ввиду того, что правительство опасалось последствий массовой безработицы и связанной с ней социальной дестабилизации, так что эффективность не является главным приоритетом. Вследствие этого в государственном секторе продолжается вложение капитала в убыточные предприятия. Таким образом, из-за продолжающегося вложения капитала в растущее число неэффективных предприятий в государственном секторе общий качественный уровень капиталовложений в масштабах страны снижается.

Нельзя сказать, что правительство не пыталось проводить реформы государственных предприятий, однако начатое в 80-е годы осуществление программ реформ по стимулированию более эффективной работы государственных предприятий рыночными методами не привело к кардинальному улучшению общих показателей их экономической деятельности. Кроме того, хотя реформы в формальном секторе капиталовложений способствуют активному росту инвестиционного спроса в послереформенный период, имеются также и слабые стороны. В частности, децентрализация процесса принятия инвестиционных решений не сопровождалась укреплением финансовой подотчетности. Замена основной доли бюджетного финансирования капиталовложений плановым финансированием за счет банковских кредитов также не могла автоматически усилить зависимость между капиталовложениями и стоимостью капитала ввиду незавершенного характера реформ финансовой системы, а также сектора государственных предприятий. Сегодня основное внимание в намеченных реформах государственных предприятий уделяется разграничению роли государства как собственника и как руководителя предприятий путем преобразования государственных предприятий в акционерные корпорации; однако до сих пор не отмечается кардинальных изменений в системе управления предприятиями, которые могли бы привести к усилению финансовой подотчетности государственных предприятий.

---

97/ См. World Bank, China: Public Investment and Finance, Report No. 14540-СНА (October 1995), pp. 40-42.

98/ См. ibid и Statistical Yearbook of China, согласно которым, показатель капиталоемкости ГП, определяемый как отношение первоначальной стоимости основных фондов к чистой продукции, в каждой из 40 подотраслей промышленности намного превышает аналогичный показатель в негосударственном секторе.

Финансовый сектор сам по себе является особой сферой функционирования государственных предприятий. Несмотря на проведенные радикальные реформы банковской системы, они пока не вызвали конкуренции между государственными банками и не обеспечили перевод их работы на коммерческую основу. Дореформенная система единого банка была преобразована в систему, в которую в настоящее время входят один центральный банк, четыре специализированных государственных банка, около десятка коммерческих банков, тысячи кредитных кооперативов и сотни небанковских финансовых учреждений. До недавнего времени для всего финансового сектора устанавливались кредитные планы и кредитные лимиты, определяемые центральным правительством исходя из его приоритетных задач в области капиталовложений. В последнее время вновь начали использоваться некоторые косвенные инструменты политики, такие, как учетная ставка, предписанный уровень резервов и операции на рынке краткосрочных капиталов. Однако все ставки процента по вкладам и кредитам определяются центральными органами, которые устанавливают узкий диапазон, в пределах которого банки могут корректировать свои ставки. Вследствие этого оценка прибыльности программ капиталовложений не является единственным критерием, которым руководствуются банки при предоставлении кредитов на цели капиталовложений и начислении процентов.

Как было установлено в случае стран с переходной экономикой, которые рассматривались в главе VI выше, если предприятия не отвечают за последствия своих инвестиционных решений, спрос на капиталовложения не реагирует на рыночную конъюнктуру. Таким образом, для изменения спроса на капиталовложения на уровне предприятий необходимо провести реформу предприятий, которая улучшила бы систему управления предприятиями и изменила бы структуру стимулирования. Кроме того, пока банки не станут принимать самостоятельных решений о предоставлении кредитов исходя из своей оценки прибыльности программ, распределение средств на цели капиталовложений будет оставаться неэффективным. Поэтому реформы банковского сектора, гарантирующие такую независимость и подотчетность коммерческих банков, являются неотъемлемой частью усилий по повышению эффективности капиталовложений.

Признавая важность повышения качества капиталовложений для поддержания долгосрочного экономического роста, в 1994 году правительство Китая объявило о новой программе реформ в области капиталовложений, согласно которой все инвестиционные проекты должны подразделяться на три категории: проекты на социальные нужды, или некоммерческого характера, например в сфере образования, науки, культуры, пр.; крупные проекты в области инфраструктуры; и коммерческие (конкурентные) проекты. Проекты капиталовложений первой категории по-прежнему будут финансироваться из бюджета. Проекты капиталовложений второй категории будут по-прежнему контролироваться правительством, но их финансирование будет обеспечиваться недавно созданными государственными директивными банками. Проекты капиталовложений последней категории, которые составят основную часть всех капиталовложений, будут финансироваться в основном коммерческими банками, небанковскими финансовыми учреждениями и через рынок капитала. Капиталовложения, не финансируемые из государственных средств, в том числе за счет официальных зарубежных займов, необходимо будет всего лишь зарегистрировать в Государственной плановой комиссии; согласия Комиссии при этом не требуется. Банки и предприятия возьмут на себя все риски, связанные с осуществлением программ капиталовложений.

### **Заключение**

В представленных выше тематических исследованиях были тщательно проанализированы наиболее характерные вопросы долгосрочного роста капиталовложений на основе опыта развивающихся стран в 80-е и 90-е годы. Процесс капиталовложений неразрывно связан с процессом структурной перестройки и экономических реформ. Поэтому мы сочли полезным проанализировать фактический опыт отдельных стран в целях более глубокого изучения сил, под

действием которых формировалась структура капиталовложений в этот период. В результате выявился ряд описанных ниже закономерностей.

### **Структурная перестройка и изменение роли государства**

Инвестиционные решения являются отражением позитивной оценки будущего состояния экономики рационально мыслящим субъектом экономической деятельности. Неблагоприятные экономические условия, чреватые негативными результатами для инвестиционной деятельности, будут отпугивать инвесторов. В начале 80-х годов ухудшились экономические условия во многих странах развивающегося мира. Долгосрочное неблагоприятное воздействие условий торговли, обращение вспять передачи финансовых ресурсов, возникновение кризиса задолженности во многих развивающихся странах и экономический спад в развитых странах с рыночной экономикой обусловили возникновение неблагоприятного экономического климата и его сохранение в течение определенного периода времени. Необходимость быстрого восстановления сбалансированности своих внешних расчетов вынудила некоторые страны принять решительные меры по уменьшению потребления на внутреннем рынке. Обменный курс был снижен, а объем импорта резко сокращен, что пагубно сказалось на отраслях экономики, зависящих от импорта вводимых факторов производства, и в ряде стран сократился объем производства, несмотря на стимулы к увеличению экспорта, возникшие в связи с обесценением валюты. Возникли избыточные производственные мощности, которые дестимулировали или по крайней мере отсрочили осуществление новых капиталовложений. Необходимо было также провести перестройку государственного сектора, и первым шагом на пути бюджетно-финансового регулирования было, как правило, сокращение государственных капиталовложений, а не текущих расходов. Уровень инвестиционной деятельности государства снизился в нескольких из рассмотренных выше стран (таких, как Боливия и Кот-д'Ивуар), в результате чего сократился и совокупный объем капиталовложений в экономику. За редким исключением экономические условия в начале 80-х годов не благоприятствовали росту капиталовложений.

Несмотря на улучшение баланса внешних расчетов многих развивающихся стран к середине 80-х годов, структурная перестройка оказалась половинчатой, поскольку сохранялись несбалансированность внутренних расчетов и проблемы инфляции (гиперинфляции в случае Боливии) и низких темпов роста. Обслуживание внешнего долга стало слишком обременительным, и некоторые страны стали накапливать просроченную задолженность по выплатам в счет погашения своего долга. Кроме того, произошло очередное ухудшение условий торговли развивающихся стран (Боливии в 1985 году; Индонезии, Кот-д'Ивуара и Туниса в 1986 году), которое явилось лишним подтверждением того факта, что проблемы экономической уязвимости начала 80-х годов не были удовлетворительным образом решены и что экономические трудности большинства этих стран были вызваны не проблемой ликвидности, а имеющими более глубокие корни структурными проблемами. В середине 80-х годов во многих развивающихся странах возникла потребность в более радикальном изменении политики, которая ознаменовала начало периода углубления реформ в области политики 99/.

---

99/ Это не означает, что изменения в политике производились только в середине 80-х годов. Одни страны начали процесс либерализации и дальнейшей перестройки и дерегулирования своей экономики до середины 80-х годов (Китай и Чили), а другие начали проводить аналогичную политику гораздо позже (Бразилия, Венесуэла и Индия), однако в большинстве рассматриваемых здесь стран период углубления реформ в области политики, по-видимому, приходится на середину 80-х годов.

Основным направлением реформ, начатых во второй половине 80-х годов, было создание стабильных и предсказуемых макроэкономических условий, повышение открытости экономики для действия рыночных сил, включая углубление либерализации торговли и создание для частного сектора возможностей, позволяющих ему стать двигателем экономического роста. Как видно из тематических исследований, в разных странах принимались разные меры. Однако в целом они были направлены на уменьшение вмешательства государства в экономику посредством дерегулирования, отмены государственной монополии и приватизации. Государству, следовательно, отводилась более опосредованная роль, благоприятствующая развитию частной инициативы посредством проведения действенной политики и создания новых эффективных институтов.

### **Авторитетность и преемственность политики**

Помимо решения сложных задач разработки соответствующего комплекса мер в области политики, способствующих поступательному экономическому росту, руководители стран должны дать ясно понять субъектам экономической деятельности, что те могут рассчитывать на постоянство взятого курса 100/. В тех случаях, когда частные инвесторы предполагают возможность изменений проводимой политики, они руководствуются принципом "подождем - увидим", как показано во многих из представленных здесь тематических исследований.

Поскольку основному капиталу свойственна низкая мобильность и реализуемость и поскольку принятие инвестиционных решений сопряжено с риском возможного отсутствия ожидаемых результатов, инвестор может повременить с вложением средств, обещающих принести прибыль, если известно, что через какое-то время появится новая информация, которая может дать основания для пересмотра ожидаемой нормы прибыли 101/. Например, когда правительство Кот-д'Ивуара отказалось от проведения мер структурной перестройки, не пользовавшихся особой популярностью в политических кругах, оно ослабило потенциальное позитивное воздействие процесса макроэкономической стабилизации на сферу капиталовложений. И напротив, когда правительство демонстрировало приверженность недопущению макроэкономической дестабилизации, как в Индонезии и Китае, оно содействовало повышению эффективности капиталовложений. В то же время органам, разрабатывающим политику, важно поддерживать высокую степень гибкости и адаптации, когда политика носит явно неустойчивый характер. Проведение политики, приводящей к усилению диспропорций, например приверженность поддержанию фиксированного паритета франка КФА по отношению к французскому франку до 1993 года включительно, негативно сказывалось на ее авторитетности.

Изменения в составе правительства также могут стать причиной значительной неопределенности в вопросе будущего направления развития экономики. Нет сомнений в том, что продолжительный период политических конфликтов и нестабильности может вызвать сбой в

---

100/ Как отмечалось в другом исследовании, реформы в области политики, которые представляются желательными исходя из обычных экономических соображений, приведут к прямо противоположным результатам, если они дадут повод усомниться в их возможном постоянстве (см. "Dilemmas of macroeconomic management: stabilization and adjustment in developing countries" в Supplement to the World Economic Survey 1990-1991 (United Nations publication, Sales No. E.92.II.C.2.) p. 20.

101/ E. Malinvaud, "About investment in macroeconomics", в J.P. Fitoussi, Economics in a Changing World, Proceedings of the Tenth World Congress of the International Economic Association, Moscow (London, St. Martin's Press, 1995), vol. 5.

экономике и неблагоприятно отразиться на ожидаемой норме прибыли от капиталовложений. Вместе с тем консенсус в отношении обоснованности и/или общего направления текущей политики способствует сохранению преемственности и уменьшению неопределенности. Наглядным примером тому является Чили, где возвращение к демократии носило мирный характер и достигалось через процесс формирования консенсуса. Новое правительство сохранило приверженность проводимой экономической политике, уделяя при этом повышенное внимание секторам социальной сферы, что само по себе явилось результатом достижения чилийским народом нового консенсуса. После 1990 года в Чили начался инвестиционный бум.

### **Стабилизация и инвестиции**

Решающее значение для привлечения инвестиций имеет наличие стабильных макроэкономических условий, характеризующихся низкими и предсказуемыми темпами инфляции, конкурентоспособным обменным курсом и хорошо отлаженной системой регулирования дефицита государственного бюджета 102/. Поскольку смысл капиталовложений заключается в получении будущей отдачи, в случае уменьшения неопределенности в отношении основных определяющих экономических показателей и появления возможности прогноза динамики этих показателей с достаточной степенью уверенности принятие инвестиционных решений для субъектов экономической деятельности становится более легкой задачей. Данные эконометрического анализа неизменно указывают на положительное и статистически значимое воздействие стабильных макроэкономических условий на сферу капиталовложений 6/. В последние годы произошли определенные изменения в представлении о том, что стабилизация автоматически приведет к увеличению частных капиталовложений и экономическому росту. Как утверждается, во многих странах макроэкономическое регулирование не вызвало улучшений в сфере частных капиталовложений, и даже в тех странах, которые добились значительных успехов в деле устранения диспропорций и восстановления прибыльности, нередко за счет резкого снижения реального уровня заработной платы, улучшения в сфере частных капиталовложений были незначительными и проявлялись с большими задержками 103/. Это замечание служит подтверждением того, что на принятие инвестиционных решений реально влияет множество факторов, одним из которых является наличие стабильных макроэкономических условий. По сути, как будет рассмотрено ниже, оживление частных капиталовложений после успешного проведения процесса стабилизации по-прежнему зависит, в частности, от повышения прибыльности капиталовложений, доступа к инвестиционным возможностям и источникам финансирования.

### **Чрезмерное бремя задолженности**

Ряд развивающихся стран вступил в 90-е годы с таким уровнем внешней задолженности, обслуживание которого выходит далеко за пределы возможностей их экономики, особенно в условиях весьма ограниченного притока иностранных финансовых ресурсов. Внешняя задолженность представляет собой обязательства по погашению долга, возникшие в момент получения займов. Субъекты экономической деятельности должны исходить из посылки о том, что эти обязательства будут выполнены и что необходимые для этого ресурсы будут найдены. Таким образом, задолженность представляет собой своего рода налог на экономику страны, уменьшающий

---

102/ M.T. Hadjimichael and others, "Sub-Saharan Africa: growth, savings and investment, 1986-93", IMF Occasional Paper No. 118 (Washington, D.C., January 1995).

103/ См. L. Serven and A. Solimano, "Private investment and macroeconomic adjustment: a survey", в Striving for Growth After Adjustment ..., pp. 11 and 12.



ожидаемую отдачу от капиталовложений. Иными словами, в случае, когда большая часть долговых обязательств подлежит погашению государственным сектором или гарантирована им, высокие уровни внешней задолженности сопряжены с риском повышения ставок налогообложения, обесценения валюты и общей политической дестабилизации, что отнюдь не способствует росту капиталовложений. Это касается не только внутренних инвесторов, но и иностранных инвесторов и частных кредиторов, которые, считая страны, сталкивающиеся с серьезными трудностями в области задолженности, недостаточно кредитоспособными, не решаются предоставлять им кредиты и ресурсы. Возникает порочный круг: темпы экономического роста снижаются, сфера капиталовложений еще больше сужается, экономические возможности обслуживания долга, соответственно, ухудшаются и объем просроченной задолженности в некоторых случаях возрастает еще больше, подтверждая тем самым обоснованность первоначальных неблагоприятных ожиданий. Некоторые из рассмотренных выше стран непосредственно столкнулись с этой проблемой, получившей в специальной литературе название "чрезмерного долгового бремени" (Кот-д'Ивуар и Боливия).

Такой ход рассуждений послужил основанием для изменения международной стратегии управления задолженностью в конце 80-х годов, когда был проведен ряд мероприятий по сокращению объема задолженности как по кредитам коммерческих банков (план Брейди), так и по официальным двусторонним кредитам (торонтские, хьюстонские и затем неапольские условия в рамках Парижского клуба) 104/. Заключение соглашений о переносе сроков погашения задолженности в рамках плана Брейди придало соответствующим странам уверенность в своих силах. Другие страны, решившие не идти по пути плана Брейди, приступили к осуществлению стратегии сокращения объема задолженности с помощью серии мероприятий по выкупу и конверсии долговых обязательств, что облегчило долговое бремя этих стран и помогло им довольно успешно привлечь "беглый капитал" и другие внешние ресурсы для удовлетворения нужд своей экономики; наглядным подтверждением тому служит пример Чили.

### **Структурные реформы и изменения системы стимулирования**

Как можно видеть из различного опыта некоторых стран с высоким уровнем капиталовложений, например Индонезии, Китая, Туниса и Чили, общепринятого эталона темпов, масштабов и последовательности реформ, которые приводили бы к росту капиталовложений, не существует 105/. Особенно важным представляется взаимодополняемость и последовательность политики стабилизации, с одной стороны, и мер по проведению либерализации и реформ – с другой.

Как видно на примере оценки воздействия понижения реального обменного курса на капиталовложения и экономический рост, возможность повышения нормы прибыли в секторе производства экспортной продукции в результате последующего изменения соотношения цен может стимулировать капиталовложения, так что понижение курса франка КФА в январе 1994 года

---

104/ О достигнутом прогрессе в проведении международной стратегии в области задолженности см. в Докладе Генерального секретаря о состоянии внешней задолженности развивающихся стран на середину 1995 года (A/50/379), 31 августа 1995 года.

105/ Достаточно широкое признание, как представляется, получила идея о том, что последовательность принятия мер политики зависит от изначальных условий и что можно говорить об исторической обусловленности возможностей выбора вариантов политики в том смысле, что каждая принимаемая мера будет предопределять следующую соответствующую меру (см. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год...", стр. 68 англ. текста).

оказалось фактором, стимулировавшим капиталовложения в Кот-д'Ивуаре, как анализировалось выше, ввиду повышения внутренних цен в секторе, производящем товары на экспорт, и определенного стимулирования импортозамещающих отраслей. В то же время понижение обменного курса приводит к удорожанию импорта капитала и других вводимых факторов производства. Оно приводит также к увеличению затрат в местной валюте у тех компаний, которые имеют внешнюю задолженность, уменьшая поступления денежной наличности в период, когда восстановительная стоимость импортного капитала возрастает 106/. Поэтому в вопросе о чистом воздействии понижения обменного курса на капиталовложения нет ясности.

Тем не менее в сочетании с параллельным понижением таможенных пошлин и нетарифных барьеров, позволяющим компенсировать рост цен на импортные средства производства и вводимые ресурсы, понижение обменного курса, по-видимому, оказывает позитивное воздействие на капиталовложения, как в случае Индонезии и Туниса. В тех странах, где реформы осуществлены лишь частично и импортные ограничения по-прежнему широко применяются, отмена и понижение пошлин в отдельных секторах являются эффективным способом удешевления импортных вводимых ресурсов, как это имеет место в Китае и в Индонезии.

В качестве дополнительных примеров необходимости проведения взаимодополняемой политики можно привести влияние доступа к финансовым ресурсам и уровня процентных ставок на инвестиции. С переходом к политике стабилизации уровень процентных ставок остается высоким вследствие проведения политики, направленной на обуздание инфляции – особенно в рамках программ стабилизации, предусматривающих увязку изменений цен и доходов с динамикой валютного курса, – или на увеличение финансовых накоплений 107/. Высокий уровень реальных процентных ставок нередко оказывает сдерживающее воздействие на капиталовложения, поскольку он ведет к повышению стоимости заемных средств и, следовательно, снижению ожидаемой нормы прибыли. В случае финансирования капиталовложений за счет собственных ресурсов компании высокий уровень процентных ставок ведет к повышению вмененной стоимости альтернативного использования нераспределенной прибыли и делает финансовые инвестиции более привлекательными, чем вложения в основной капитал. Кроме того, сохранение в течение длительного времени высоких процентных ставок подрывало платежеспособность заемщиков и тем самым усугубляло неблагоприятное финансовое положение банковского сектора в ряде развивающихся стран, а также резко сужало возможности получения банковских кредитов.

До последнего времени финансовый сектор в большинстве развивающихся стран отличался высокой степенью централизации и регулирования и был ориентирован на финансирование государственных капиталовложений и других приоритетных секторов, таких, как сельское хозяйство, при ограниченном финансировании частных инвесторов. Кроме того, установление правительством верхних пределов процентных ставок в условиях ускоряющейся инфляции привело к возникновению отрицательных реальных процентных ставок и оттоку финансовых средств из банковской системы. В этих условиях объем частных капиталовложений ограничивался не высокой

---

106/ См. Serven and Solimano, "Private investment and macroeconomic adjustment: a survey", loc. cit., pp. 11-30.

107/ Вопрос о воздействии более высоких процентных ставок на уровень накоплений в развивающихся странах пока еще не разработан в специальной литературе. Кроме того, высказываются мнения, что, поскольку динамика частных накоплений является результатом взаимодействия ряда факторов, разработка политики в целях повышения их уровня представляется весьма сложной задачей (см. Hadjimichael and others, loc. cit.; and Bennett, loc. cit.).

стоимостью финансовых ресурсов, а невозможностью получения кредитов. В Китае регулирование формального финансового сектора предусматривало предоставление кредитов главным образом сектору крупных государственных предприятий на цели осуществления значительных инвестиций в ущерб новому формирующемуся негосударственному сектору.

По мере ослабления мер строгой экономии в кредитно-денежной и бюджетно-финансовой областях, дерегулирования банковской сферы и развития небанковских финансовых учреждений и рынков капитала увеличивался объем финансирования частных инвесторов, что оказало значительное позитивное воздействие на частные капиталовложения во многих странах. После проведения финансового дерегулирования и реформы реальные ставки ссудного процента снизились в некоторых, но не во всех странах (например, этого не произошло в Тунисе и Боливии) 108/. В странах, где реальные процентные ставки действительно снизились, воздействие на сферу капиталовложений оказалось позитивным (Индонезия и Чили). Поскольку в большинстве развивающихся стран финансовый сектор все еще находится на начальных этапах развития, по-прежнему сохраняются многие диспропорции, например наличие барьеров, препятствующих доступу мелких компаний, и преференциальных условий доступа для конгломератов или государственных предприятий (Индонезия и Китай), что ведет к снижению эффективности распределения финансовых ресурсов и капиталовложений.

Между передачей государственной собственности в частные руки и стабилизацией также существует взаимосвязь, однако сокращение государственных капиталовложений не всегда ведет к росту частных инвестиций. В силу необходимости сокращения дефицита государственного бюджета в целях сдерживания инфляционных тенденций во многих странах были сокращены государственные капиталовложения. Приводились аргументы в пользу того, что сокращение государственных капиталовложений имеет не одни лишь пагубные последствия для экономики, поскольку имелись достаточные данные о неэффективных государственных программах, которые не дали ожидаемых результатов. Кроме того, поскольку возникновение дефицита государственного бюджета из-за чрезмерного объема государственных капиталовложений также приводило к вытеснению частных инвесторов, ограничение государственных инвестиций могло бы оказать позитивное воздействие на частные капиталовложения. Вместе с тем государственные капиталовложения могут играть важную роль в области содействия осуществлению частных инвестиций. Между государственными и частными капиталовложениями установлено наличие взаимоусиливающих связей: государственные капиталовложения в развитие инфраструктуры и людских ресурсов ведут к повышению прибыльности частных инвестиций 109/. В самом деле, как видно на примере Боливии, одной из причин ограниченного роста инвестиционной деятельности в стране является недостаточный объем надлежащих государственных капиталовложений в развитие инфраструктуры. В то же время в Индонезии в ходе осуществления программы стабилизации 1986 года не допускалось сокращения государственных капиталовложений в развитие инфраструктуры и социальной сферы, в то время как капиталовложения государственных предприятий и другие государственные расходы были сокращены.

#### **Создание инвестиционных возможностей**

---

108/ Анализ воздействия процесса либерализации на уровень процентных ставок см. R. Clarke, "Equilibrium interest rates and financial liberalization in developing countries", Journal of Development Studies, vol. 32, No. 3 (February 1996), pp. 391-413.

109/ См. Supplement to the World Economy Survey 1990-1991, ...

В качестве важных мер поощрения капиталовложений используются дерегулирование сферы частных капиталовложений и демонополизация отраслей экономики. Хотя эти меры обеспечивают сокращение административных расходов частных инвесторов и расширение спектра инвестиционных возможностей, они оказывают различное воздействие на капиталовложения в зависимости от потребностей данного сектора в капитале и технологии. Повышение открытости трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности (в сочетании с другими благоприятными факторами) привело к быстрой активизации частных капиталовложений (Индонезия и Тунис). В Китае, как говорилось выше, ввиду крайней ограниченности базы частных производителей результатом принятия подобных мер стал стремительный рост капиталовложений сельских кооперативных предприятий. Процесс демонополизации капиталоемких и наукоемких отраслей экономики (например, инфраструктуры и горнодобывающей промышленности) требует участия крупных внутренних инвесторов и – в еще большей степени – иностранных инвесторов. Например, Чили добилась успехов в привлечении иностранных инвестиций в отрасли горнодобывающей промышленности, которые стимулировали рост частных капиталовложений.

В некоторых развивающихся странах, особенно в странах Латинской Америки, приватизация существующих государственных предприятий использовалась для переноса инвестиционной деятельности из государственного в частный сектор и улучшения состояния государственного бюджета. В то же время в Азии такая приватизация проходила медленными темпами, и значительную часть прироста частных капиталовложений составляли вложения в новые производственные мощности.

Поощрение ПИИ служит важным средством увеличения притока инвестиций и соответствующих технологий в ряд отраслей во многих развивающихся странах. В большинстве этих стран значение ПИИ определяется не процентной долей этих инвестиций в общем объеме капиталовложений, а их вкладом в осуществление капиталовложений в конкретных отраслях. Во многих странах было принято более либеральное законодательство в отношении иностранных инвестиций, в соответствии с которым иностранным инвесторам предоставлены права, сопоставимые с правами внутренних инвесторов, гарантирована возможность репатриации прибыли и капитала по истечении определенного минимального периода времени и открыты области, ранее закрытые для иностранных частных предпринимателей. Важным привлекательным моментом является также доступ к емким внутренним рынкам, например в Индонезии и Китае. Кроме того, факторами, стимулирующими приток иностранных инвестиций, являются расширение через принимающую страну доступа к международным рынкам по линии региональных торговых соглашений или благодаря получению доступа к импортным квотам развитых стран (таким, как квоты на импорт одежды из Бангладеш, см. вставку III.1) и развитие региональной экономической интеграции (Индонезия и Китай).

## Глава VIII

### ИНВЕСТИЦИИ В ПОСТКОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Инвестиции особенно важны для стран, которые находятся на этапе перехода от гражданской войны, внутренних беспорядков или других политических неурядиц к мирному строительству. Общественная инфраструктура, фермы и фабрики, вероятно, пришли в упадок в результате многолетней разрухи и запустения. По крайней мере, расходы на национальную безопасность вытеснили государственные инвестиции и даже расходы на базовое обслуживание. Кроме того, на частных инвестициях неблагоприятно сказывается бегство капитала, обусловленное естественным стремлением местных и иностранных предпринимателей к поиску безопасных мест для размещения своих капиталов в периоды высокого риска и неопределенности. Ключевой вопрос для руководителей заключается в том, как обеспечить и мобилизовать необходимые инвестиции в экономических и политических условиях, которые по-прежнему характеризуются крайней нестабильностью.

В настоящей главе рассматриваются четыре страны, находящиеся на этапе постконфликтного перехода к миру и демократии. В двух странах – Камбодже и Сальвадоре – эти преобразования происходят после длившейся более 10 лет гражданской войны, приведшей к гибели многих людей. Другие две страны – Гаити и Южная Африка – осуществляют переход к демократии после многих лет политических неурядиц в сочетании с бременем международных санкций. Авторы убеждены, что опыт этих четырех стран окажется полезным для других стран, которые вступают или вступят в будущем на путь долгожданного, но трудного перехода от гражданской борьбы к гражданскому миру.

#### **Камбоджа: государственные инвестиции прокладывают путь для частных инвестиций**

После низвержения правительства в 1970 году Камбоджа была ввергнута в состояние гражданской войны. Был нанесен значительный ущерб экономике и населению страны <sup>1/</sup>. Двадцать лет спустя Камбоджа по-прежнему находилась в состоянии разрухи, а общественная жизнь в стране была дестабилизирована. Вследствие продолжающегося конфликта в государственных расходах была велика доля военных расходов. Вместе с тем в Камбодже явно прослеживается тенденция к зависимости от иностранной помощи для целей поддержки платежного баланса и государственного бюджета.

В период правления красных кхмеров (1975–1978 годы) в экономической политике произошли радикальные перемены. Были отменены деньги и запрещены все формы финансовых учреждений и сделок. Страна также лишилась значительной части грамотного населения как на полях сражений, так и в результате эмиграции.

Правительство, которое пришло к власти впоследствии, вновь ввело в обращение деньги в 1980 году и одновременно с этим создало однобанковую систему (типичную для стран с

---

<sup>1/</sup> Статистические данные о национальной экономике на протяжении большей части периода 70-х годов отсутствуют, что само по себе является отражением экономической разрухи. Используемые в настоящем разделе данные основаны на оценках Временного органа Организации Объединенных Наций в Камбодже, Всемирного банка и МВФ.

централизованно планируемым хозяйством) 2/. К 1982 году Камбоджа формально приняла экономическую модель социалистического планирования. Вместе с тем в результате непрекращающейся гражданской войны эта модель не смогла развиваться в функционирующую систему централизованного планирования. В 1985 году правительство приступило к осуществлению ограниченных рыночных реформ, разрешив частную деятельность в легкой промышленности и сельском хозяйстве. Фермерам было разрешено продавать часть продукции по рыночным ценам выше государственных закупочных цен. В 1987 году частному сектору было разрешено экспортировать его продукцию.

С 1989 года масштабы реформ расширились, что в определенной степени было обусловлено крахом социалистической идеологии и ростом несбалансированности внешних расчетов и бюджета в результате прекращения финансовой поддержки бывшим СССР. В условиях крупного бюджетного дефицита правительство все шире использовало для покрытия расходов эмиссию денег, вследствие чего к концу 1990 года темпы инфляции превысили 150 процентов. В этом же году официальный курс риеля по отношению к доллару США был снижен на 150 процентов.

В течение этого периода государственным предприятиям была предоставлена бóльшая самостоятельность, а в целях развития частного производства в неплантационном сельском хозяйстве были восстановлены права частной собственности. В 1989 году была введена двухъярусная банковская система, состоящая из центрального банка и коммерческих банков. Были легализованы совместные предприятия с участием государственного и частного секторов, а в 1989 году был принят закон об иностранных инвестициях, позволяющий создавать совместные предприятия с участием иностранных партнеров, и предприятия, полностью находящиеся в иностранном владении. В 1991 году было начато осуществление программы приватизации.

Таким образом, когда в октябре 1991 года в Париже под эгидой Организации Объединенных Наций было подписано мирное соглашение, Камбоджа уже начала переход от системы централизованного планирования. Вместе с тем восстановление началось лишь после установления мира; в этом смысле переход от конфликта к миру совпал с переходом от централизованно планируемого хозяйства к рыночной экономике.

Международное сообщество принимало активное участие в хозяйственной жизни Камбоджи. Вследствие обеспокоенности международного сообщества тем, что одна из четырех камбоджийских политических партий может использовать международную помощь в собственных интересах в ходе выборов, которые должны были состояться в 1993 году, ответственность за финансовые операции правительства в марте 1992 года была возложена на ЮНТАК. ЮНТАК также координировал международную деятельность по оказанию помощи и занимался созданием базовых макроэкономических структур. Всемирный банк и Международный валютный фонд разработали программы структурной перестройки в целях стабилизации экономики и ускорения экономических преобразований в стране.

Перспективы установления мира обеспечили Камбодже финансовую поддержку международного сообщества. До прихода Организации Объединенных Наций в 1992 году объем помощи западных доноров составил в 1991 году 90 млн. долл. США. Предполагаемый объем местных расходов Миссии Организации Объединенных Наций в Камбодже составил 200 млн. долл. США, что равно примерно 10 процентам ВВП Камбоджи в 1992 году.

---

2/ Однобанковая система состоит из занимающего монопольное положение государственного банка и его филиалов. Такой банк выполняет функции центрального банка, а его филиалы также выполняют функции коммерческих банков. Данная система является инструментом централизованного планирования и пассивно обслуживает кредитно-денежные отношения, облегчая тем самым осуществление национального экономического плана.

Внезапное увеличение обеспеченного иностранной валютой спроса усилило инфляционное давление и одновременно с этим способствовало замедлению темпов роста курса доллара. Вследствие этого темпы инфляции в 1991–1992 годах оставались на уровне выше 100 процентов, тогда как рост курса доллара замедлился, что привело к повышению реального курса риеля (см. таблицу VIII.1), поскольку цены на товары внутреннего оборота резко выросли по сравнению с ценами на товары внешнеторгового оборота.

**Таблица VIII.1. КАМБОДЖА: ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, 1989–1996 ГОДЫ**

	Темпы роста ВВП	Потребительские цены	Падение официального курса риеля к долл. США	Курсовая разница <u>a/</u>	Общий объем инвестиций	Государственные инвестиции	Негосударственные инвестиции
	(годовые изменения в процентах)			(в процентах)	(доля ВВП в процентах)		
1989 год	3,5	..	..	19,0	11,0	1,5	9,5
1990 год	1,2	..	150	17,8	8,2	1,2	7,0
1991 год	7,6	150,4	68	11,7	9,4	0,4	9,0
1992 год	7,0	112,5	78	16,8	9,8	0,3	9,5
1993 год	3,9	41,0	97	6,6	14,2	4,2	10,0
1994 год	5,2	17,9	5	1,1	19,2	5,0	14,2
1995 год <u>b/</u>	7,0	8,7	12	..	21,5	5,7	15,8
1996 год <u>c/</u>	7,5	5,0	..	..	23,3	6,7	16,6

Источник: оценки Всемирного банка и МВФ, подготовленные на основе данных, представленных камбоджийскими властями.

a/ Рассчитывается как разница между курсом параллельного рынка и официальным курсом, деленная на показатель официального курса; расчеты основаны на оценках Всемирного банка.

b/ Оценка.

c/ Ориентировочные показатели.

Из-за завышенного курса риеля и прямого спроса со стороны ЮНТАК производство товаров внутреннего оборота, особенно в секторах строительства и услуг, резко возросло, тогда как рост производства продукции внешнеторгового оборота, например продукции сельского хозяйства, практически отсутствовал (см. таблицу VIII.2). С географической точки зрения экономический рост был сосредоточен преимущественно в столице страны и в меньшей степени в провинциальных городских центрах, тогда как обширные сельские районы оставались отсталыми и изолированными.

**Таблица VIII.2. КАМБОДЖА: ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА РОСТА ВВП, 1990–1995 ГОДЫ**

(Изменение в процентах по ценам 1989 года)

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год <u>a/</u>	1995 год <u>a/</u>

/...

<b>Сельское хозяйство</b>	1,2	6,7	1,9	-2,0	1,4	5,6
Сельскохозяйственные культуры и каучук	-5,4	7,2	-0,4	-5,6	-5,8	
Рис	-2,9	-4,0	-1,9	-5,5	-11,1	
Прочие сельскохозяйственные культуры и каучук	-10,0	29,9	2,0	-5,7	2,0	
Животноводство	5,6	1,2	6,9	6,3	3,1	
Рыболовство	31,9	8,9	-5,9	-5,5	0,0	
Лесное хозяйство	15,0	24,6	15,3	-0,2	50,5	
<b>Промышленность</b>	-2,2	8,8	15,7	15,0	14,3	9,4
Горнодобывающая	12,0	7,1	5,9	8,0	5,0	
Обрабатывающая	-4,4	7,0	3,1	8,0	7,9	
Электро- и водоснабжение	-16,7	0,0	26,0	6,0	4,8	
Строительство	-1,3	11,4	30,3	22,1	20,0	
<b>Услуги</b>	2,7	8,5	11,1	7,2	5,6	7,4
Транспорт и связь	-1,5	9,4	15,0	10,0	5,0	
Оптовая и розничная торговля	-2,2	12,8	15,9	6,0	6,0	
Гостиничное хозяйство и рестораны	75,0	42,9	29,5	8,0	7,3	
Государственное управление, образование и здравоохранение	18,3	0,0	-0,2	5,0	2,4	
Домовладение	2,6	2,5	7,0	8,0	7,2	
Прочие услуги	3,3	10,3	9,7	9,0	5,2	
<b>Валовой внутренний продукт</b>	1,2	7,6	7,0	3,9	5,2	7,0

Источник: Всемирный банк и министерство экономики и финансов правительства Камбоджи.

a/ Предварительные данные.

Таблица VIII.2 наглядно иллюстрирует дифференциальную модель роста. Рост в сельском хозяйстве, на которое приходится примерно половина ВВП, был сосредоточен в основном в лесном хозяйстве и животноводстве. Производство риса, являющегося основным продуктом питания населения и составляющего значительную долю выращиваемой сельскохозяйственной продукции, сокращается. Двумя основными препятствиями на пути увеличения производства риса и других культур являются соображения безопасности и присутствие наземных мин в сельской местности. Рост производства в лесном хозяйстве во многом обусловлен увеличением экспорта древесины в рамках проводимой правительством стратегии увеличения неналоговых поступлений. В промышленности рост сосредоточен преимущественно в секторе строительства под воздействием притока значительного числа международных сотрудников и государственных расходов на инфраструктуру. В сервисном секторе двигателями роста являются транспорт, торговля и туризм.

Значительный прогресс в макроэкономической стабилизации был достигнут в 1993 году. Темпы инфляции были снижены на две трети в 1993 году и вновь снижены наполовину в 1994 году, тогда как валютный курс был снижен в реальном выражении в 1993 году и затем стабилизировался (см. таблицу VIII.1). Эмиссия денег как средство финансирования бюджетного



дефицита уступила место международной помощи. Кроме того, выборы в определенной степени устранили политическую неопределенность: вопрос об участии красных кхмеров в политическом процессе угрожал подорвать недавно установленный мир.

После вывода ЮНТАК в октябре 1993 года не было отмечено никаких нарушений хода экономических реформ; так, правительство Камбоджи осуществило дополнительные реформы в бюджетной и финансовой областях. Экономический рост приобрел поступательный характер, и в стране в определенной степени было восстановлено доверие, о чем свидетельствует рост объема инвестиций (см. таблицу VIII.1).

### **Инвестиции в Камбодже**

После восстановления мира инвестиции были необходимы Камбодже практически во всех секторах экономики. Физическая инфраструктура страны серьезно пострадала на протяжении 20-летнего периода военных действий, и человеческий капитал был истощен. Способность правительства осуществлять макроэкономическое управление и необходимые для развития рыночной экономики учреждения также были чрезвычайно слабы.

В сложившейся обстановке финансирование инвестиций должно было осуществляться из-за рубежа, и международное сообщество оказывало Камбодже активную поддержку. На совещании министров по вопросам восстановления Камбоджи в Токио в июне 1992 года, заседании Международного комитета по восстановлению Камбоджи (МКВК) в сентябре 1993 года в Париже и заседании МКВК в марте 1994 года в Токио международное сообщество объявило взносы на сумму примерно 1,6 млрд. долл. США на цели восстановления Камбоджи. Сумма взносов, объявленных многосторонними и двухсторонними донорами на период 1992-1995 годов, составила 2,3 млрд. долл. США, из которых в течение этого периода было предоставлено 1,3 млрд. долл. США.

Из общего объема международной помощи, предоставленной Камбодже в период 1992-1995 годов, 19 процентов приходилось на техническую помощь, 6,5 процента - на техническую помощь в области инвестиций, 28 процентов - на помощь в осуществлении инвестиционных проектов, 19 процентов - на поддержку бюджета и платежного баланса и 27 процентов - на продовольственную и чрезвычайную помощь. На долю средств по линии помощи, направленных для развития транспорта, связи, образования и здравоохранения, приходилось 29,5 процента общего объема помощи <sup>3/</sup>, а доля капитальных расходов в общем объеме государственных расходов возросла с 13,7 процента в 1990 году до 35,6 процента к 1995 году.

С 1992 года наблюдается устойчивый рост государственных инвестиций, направляемых главным образом в восстановление инфраструктуры и финансируемых за счет международной помощи. Доля этих инвестиций в растущем ВВП постоянно увеличивается. Государственные инвестиции позволили также создать необходимую физическую и организационную структуру для возобновления роста частных инвестиций, который начался в 1994 году (см. таблицу VIII.1).

Неопубликованные данные свидетельствуют о том, что рост инвестиций из частных внутренних источников (преимущественно на цели восстановления столицы, Пномпеня, и жилищного строительства) и приток прямых иностранных инвестиций в страну начались вскоре после восстановления мира в октябре 1991 года. Как бы то ни было, валовый объем инвестиций

---

<sup>3/</sup> Совет по развитию Камбоджи и ПРООН, Development Cooperation Report, 1994/1995.

(государственных и частных) возрос с менее 10 процентов ВВП в 1992 году до свыше 14 процентов в 1993 году и 19 процентов в 1994 году, причем в 1993 и 1994 годах наблюдалось значительное увеличение негосударственных инвестиций.

Помимо общих усилий по стабилизации политической и макроэкономической обстановки правительство приняло меры, направленные на создание благоприятных условий для частных инвестиций. В 1992 году был принят закон о создании в финансовом секторе центрального банка с автономными полномочиями в кредитно-денежной политике и регулировании деятельности всех финансовых учреждений. Возник также коммерческий банковский сектор. Этот новый банковский сектор стал организационной основой для направления накоплений на цели частных инвестиций в стране.

Поскольку структурная перестройка способствовала стабилизации инвалютного рынка и разница между официальным курсом и параллельным рыночным курсом сократилась до 1 процента, валютные курсы были приведены в соответствие с рыночным курсом, что открыло путь для либерализации операций по текущим счетам, служащих стимулом для инвесторов.

Для дальнейшего укрепления доверия частных инвесторов в стране и стимулирования иностранных инвестиций правительство Камбоджи в августе 1994 года приняло новый закон об иностранных инвестициях. К началу 1995 года правительство санкционировало прямые иностранные инвестиции на сумму примерно 2,2 млрд. долл. США, хотя фактическая сумма прямых инвестиций неизвестна. Вместе с тем из информации об утвержденных проектах вытекает, что ПИИ сосредоточены в секторах туризма и финансовых услуг, на которые приходится две трети общего объема утвержденных инвестиций. На обрабатывающий сектор пришлось примерно 15 процентов общего объема инвестиций, тогда как на сельское хозяйство – всего лишь 3 процента.

До сих пор наибольший объем ПИИ ввозится из стран или территорий азиатско-тихоокеанского региона: Малайзии, Сингапура, китайской провинции Тайвань и Таиланда. Инвесторы в этих соседних странах в большей степени знакомы с политическими, культурными и юридическими условиями Камбоджи, а географическая близость дает им преимущество знания правил игры, включая неформальные правила.

Внутренние частные инвестиции и прямые иностранные инвестиции сосредоточены в тех секторах, где можно получить значительную немедленную прибыль и где капиталовложения являются обратимыми, что отражает реакцию инвесторов на существующую в Камбодже неопределенность <sup>4/</sup>; наиболее ярким примером таких капиталовложений является проект создания близ Пномпеня плавучей гостиницы и впоследствии плавучего казино.

Личная безопасность является самым главным источником неопределенности. Остаточные силы красных кхмеров продолжают вести болевые действия в некоторых районах страны. Угрозу безопасности представляют также грабежи, совершаемые безработными бывшими комбатантами и низкооплачиваемыми сотрудниками государственных полицейских сил. Кроме того, среди жителей распространены определенные сомнения в стабильности коалиционного правительства. Его видимая слабость порождает опасения того, что будущее правительство может обратить вспять нынешнюю политику.

---

<sup>4/</sup> Капиталовложения можно считать обратимыми, если предприниматель может без труда изъять свои активы и вывести их из отрасли или страны.

Нерешенные проблемы внутренней безопасности также оказали косвенное воздействие на инвестиционную деятельность через государственный бюджет. По соображениям безопасности правительство продолжает расходовать значительные средства на военные и оборонные нужды (треть общих расходов в пересмотренном бюджете на 1995 год и 29 процентов в предлагаемом бюджете на 1996 год), что ведет к вытеснению инвестиций в таких областях, как восстановление инфраструктуры, образование и здравоохранение, имеющих жизненно важное значение для развития страны.

Непрочность мира и трудности в социально-экономическом развитии в Камбодже указывают на то, что полный переход от конфликта к миру и росту потребует определенного времени. Поэтому сохранится необходимость в международной помощи, в частности для содействия интеграции страны. Вместе с тем уже очевидно, что в Камбодже имеются возможности для мобилизации инвесторов и ресурсов частного сектора как в самой стране, так и за рубежом. Можно также ожидать, что по мере стабилизации положения в стране эти инвесторы будут охотнее участвовать в финансировании долгосрочных проектов. Поэтому государственные средства и широкая международная помощь являются важным фактором внутреннего политического и экономического процесса, который в конечном счете будет определять темпы восстановления и развития Камбоджи.

#### **Сальвадор: приток финансовых средств и структура инвестиций**

Считается, что вооруженный конфликт в Сальвадоре начался в конце 1980 года, однако страна находилась на грани гражданской войны с 1978 года <sup>5/</sup>. Повсеместные похищения и политические убийства продолжались даже после того, когда в октябре 1979 года в результате совершенного младшими офицерами военного переворота была создана гражданско-военная хунта, члены которой были намерены осуществить политические и экономические реформы. В начале 1980 года в гражданском составе хунты произошли перемены, и 6 марта 1980 года новая хунта ввела чрезвычайное положение, отдав войскам приказ экспроприировать все фермерские владения, площадь которых превышала 500 га, с преобразованием их в принадлежащие рабочим кооперативы. Было экспроприировано почти 200 000 га земли, что составляет свыше 14 процентов площади сельскохозяйственных угодий страны. Кроме того, хунта угрожала экспроприировать земли ферм площадью от 100 до 500 га, национализировала все финансовые учреждения и создала государственные управления для реализации кофе и сахара за рубежом.

В результате этой политики и вооруженного конфликта, разгоревшегося между правительством и Фронтом национального освобождения им. Фарабундо Марти (ФНОФМ) - левацким повстанческим движением, возникшим в ноябре 1980 года из действовавших в конце 70-х годов в Сальвадоре военно-политических организаций, в первую очередь пострадали инвестиции и производство. Доля валовых частных инвестиций в ВВП снизилась с уровня, превышающего 13 процентов, в 1978 и 1979 годах до 6,4 процента в 1980 году. В период 1979-1982 годов реальный ВВП сократился на 21 процент, а реальный подушевой ВВП - на 25 процентов.

---

<sup>5/</sup> Более подробно об этом периоде см. Tomie Sue Montgomery, Revolution in El Salvador: from Civil Strife to Civil Peace (Boulder, Colorado, Westview Press, second edition, 1995). В частности, подробное рассмотрение аграрных проблем см. R. Rubén, "El problema agrario in El Salvador: notas sobre un economía polarizada", Cuadernos de Investigación, No. 7 (San Salvador, Centro de Investigaciones Tecnológicas y Científicas, Año II, April 1991); и J. Strassma, "Land reform in El Salvador" (University of Minnesota, mimeo, 1989).

В последующие годы расходы на нужды безопасности вытеснили расходы на базовое обслуживание и увеличение объема услуг в секторах телекоммуникаций, электроснабжения, транспорта, водоснабжения и удаления отходов. Партизаны, ведя войну на изнурение, неоднократно наносили удары по инфраструктурным объектам страны, особенно коммутаторам телефонной сети и линиям электропередачи. Властям, как правило, удавалось быстро ликвидировать повреждения, однако только для поддержания функционирования инфраструктуры им приходилось тратить значительные средства, которые в мирное время могли бы быть использованы для модернизации и расширения инфраструктуры.

В 80-е годы Сальвадор получал значительную иностранную помощь, однако в целом внешние условия были неблагоприятными вследствие снижения мировых цен на кофе, роста международных процентных ставок и краха торговых соглашений в рамках Центральноамериканского общего рынка.

Дефицит государственного бюджета приобрел постоянный характер, а его эмиссионное финансирование центральным банком подпитывало инфляцию. Все это оказывало давление на фиксированный валютный курс, в связи с чем был введен двойной валютный курс: завышенный официальный курс во всех финансовых учреждениях в сочетании с жестким контролем за экспортными поступлениями и нерегулируемый неофициальный курс черного рынка. Под воздействием инфляции курс черного рынка все больше отклонялся от официального курса.

Несмотря на скромные темпы роста объема частных инвестиций и производства после 1982 года, в период гражданской войны их уровни не достигли показателей 1979 года. Доля частных инвестиций в ВВП в текущих ценах постоянно росла с зарегистрированного в 1980 году низкого уровня в 6,4 процента, достигнув 9,8 процента в 1989 году и 12,3 процента в 1991 году. Еще более неблагоприятное воздействие война оказала на уровень государственных инвестиций. Однако вместо резкого сокращения с последующим медленным увеличением объем государственных инвестиций неуклонно снижался с уровня свыше 6 процентов ВВП в период 1975-1980 годов до менее 3 процентов в 1990 году и остается на этом уровне даже сегодня.

В ходе гражданской войны погибло более 75 000 человек, главным образом из числа гражданского населения, а около 1 млн. человек, т.е. примерно 20 процентов населения, покинуло страну. Большинство избрало своим пристанищем Соединенные Штаты Америки, однако многие выехали также в Коста-Рику, Белиз, Мексику, Канаду и другие страны. Поскольку более 80 процентов эмигрантов покинули страну незаконно, официальная статистика не дает полного представления о масштабах эмиграции. Сальвадор лишился многих наиболее способных и талантливых работников: анализ данных обследования домашних хозяйств показывает, что 42 процента эмигрантов имеют минимум 10-летнее образование по сравнению с 13 процентами неэмигрировавших рабочих 6/.

### **Земельный вопрос в Сальвадоре**

---

6/ См. Segundo Montes, El Salvador 1987: Salvadoreños Refugiados en los Estados Unidos (San Salvador, Instituto de Investigaciones, Universidad Centroamericana Jose Simeon Canas, 1987), цитируется по Edward Funkhouser, "Remittances from international migration: a comparison of El Salvador and Nicaragua", Review of Economics and Statistics, vol. 76, No. 1 (February 1995), p. 140.

Сальвадор является наиболее густонаселенной страной на американском континенте, причем на душу населения приходится лишь четверть гектара сельскохозяйственных земель 7/. Распределение земли традиционно было чрезвычайно неравномерным. Рассказывают, что одно время практически вся плодородная земля принадлежала четырнадцати семьям, а сотни тысяч семей были безземельными; поэтому доступ к земле издавна был источником трений в сельских районах. В этой связи правительство решило продолжать осуществление земельной реформы, несмотря на гражданскую войну и в определенной степени именно под воздействием гражданской войны. К 1989 году 48 700 бывших арендаторов получили документы, подтверждающие право на владение небольшими участками земли, которые они возделывали, в результате чего общее число семей, получивших землю в результате аграрной реформы, составило почти 82 000, а общая площадь перераспределенных сельских угодий – свыше 290 000 га (пятая часть всех сельскохозяйственных площадей) 8/.

Многие поместья бы экспроприированы в 1980 году в ходе первоначальной земельной реформы, однако в большинстве случаев это были сахарные и хлопковые плантации, поскольку площадь кофейных плантаций редко когда достигает 500 га. Вместе с тем, несмотря на объявленные цели земельной реформы, после 1980 года правительство не проводило экспроприацию земель крупных поместий, за исключением участков, сдаваемых в аренду безземельным крестьянам. В конституции 1983 года максимальный размер земельных участков, находящихся в частном владении, был увеличен со 100 га, обещанных реформистской хунтой, до 245 га. Но даже и в этом случае потребовалось бы экспроприировать значительное число кофейных плантаций, однако осуществление этой меры было отложено до 1987 года, что дало фермерам достаточно времени для законной, а иногда и фактической передачи земли сверх установленного лимита не состоящим с ними в родстве покупателям и членам их семей.

Неудивительно, что земельный вопрос также фигурировал в мирных соглашениях, хотя и вне рамок общей аграрной реформы 9/. В октябре 1992 года в качестве дополнительной меры к переговорам в рамках мирных соглашений правительство и ФНОФМ согласились с предложением Генерального секретаря Организации Объединенных Наций относительно порядка передачи примерно 12 процентов сельскохозяйственных земель Сальвадора 7500 бывших комбатантов ФНОФМ, 15 000 бывших военнослужащих и 25 000 лиц на частных землях в зонах, ранее контролировавшихся ФНОФМ 10/. Правительство должно было приобрести землю путем покупки участков по рыночным ценам у желающих продавцов. Получателям предполагалось передать участки площадью 1,4–5 га в зависимости от качества земли в дополнение к технической помощи и ипотечному кредиту, равному рыночной стоимости передаваемого участка земли. Участки земли могли находиться в любой части страны. Безземельные крестьяне в зонах, ранее контролировавшихся ФНОФМ, иногда получали документы, удостоверяющие право на владение

---

7/ Вместе с тем плотность населения значительно выше на островах Карибского бассейна и во многих странах Азии.

8/ См. ECLAC, "La economía salvadoreña en el proceso de consolidación de la paz" (документ LC/MEX/R.414/Rev.1, 29 июня 1993 года), таблицы 18 и 19.

9/ См. Graciana del Castillo, "Arms-for-land deal: lessons from El Salvador" в Multidimensional Peacekeeping: Lessons from Cambodia and El Salvador, M. Doyle and I. Johnstone, eds. (Cambridge University Press, 1996).

10/ Подробно см. The United Nations and El Salvador, 1990-1995 (United Nations publication, Sales No. E.95.I.12), pp. 27-29, 257-260 и 443-447.

возделываемого ими участка земли только в том случае, если законный владелец был готов продать эту землю.

Передача земли происходила значительно более медленными темпами, чем планировалось, что в определенной степени было обусловлено задержками в осуществлении и значительными издержками для получателей 11/. Поскольку земля приобреталась по рыночным ценам, ни крестьяне, ни бывшие комбатанты не особенно хотели влезать в долги, связанные с приобретением такой земли. Хотя 30-летний ипотечный кредит под 6 процентов годовых с 4-летним льготным периодом является весьма выгодным по сравнению с коммерческими займами, наличие значительной ипотечной задолженности не позволяет использовать приобретенный участок земли в качестве залогового обеспечения займов под рабочий капитал. Кроме того, ощущалась нехватка технической помощи и кредита, и лишь изредка получатели земли могли одновременно воспользоваться и тем и другим.

При имеющихся технических возможностях фермер в Сальвадоре не может обеспечить семью, выращивая основные злаковые культуры на небольшом участке земли. По оценкам, в начале 90-х годов чистый доход от выращивания маиса на участке плодородной земли площадью 1,4 га составлял не более 270 долл. США в год, причем из этой суммы фермеру необходимо было погашать ипотечный кредит по истечении льготного периода. Чистый доход от возделывания участка менее плодородной земли площадью от 3 до 5 га был бы ненамного больше. Выращивание бахчевых культур, помидоров и овощей требует значительно больших вложений по сравнению с основными злаковыми культурами, но при этом чистый доход от возделывания участка земли такой же площади и качества может составлять 2700 долл. США в год или более. Выращивание постоянных культур, таких, как кофе, цитрусовые, орехи и авокадо, может дать еще более крупный чистый доход, однако для этого опять же необходимо вложение значительного объема средств, причем первый урожай может быть получен спустя 3-5 лет с момента посадки 12/.

Кроме того, проблемы, существующие в сельском хозяйстве Сальвадора в целом, были характерны и для операций с теми 12 процентами земель, которые предполагалось передать бывшим комбатантам и военнослужащим. Так, сельскохозяйственное производство в наибольшей степени пострадало в результате гражданской войны, а темпы его восстановления были самыми низкими (см. таблицу VIII.3). Цены на сельскохозяйственную продукцию в целом находились на низком уровне. Мелкие фермеры не имели доступа к кредитам и техническим знаниям, необходимым для осуществления успешных капиталовложений в возделывание новых культур. Крупные фермеры имели доступ к кредиту или могли вкладывать свои собственные сбережения, однако для этого было необходимо, чтобы перспективы получения предполагаемой прибыли были достаточно определенными. Следует помнить, что вопрос о владении землей имеет в Сальвадоре политическую окраску и немалое социально-экономическое звучание. После преобразований в Мексике общая аграрная реформа, начатая в 1980 году, была наиболее радикальным несоциалистическим перераспределением земли в Латинской Америке. Еще одним фактором, препятствующим увеличению сельских инвестиций, является то, что некоторые безземельные и безработные лица из числа бывших комбатантов занялись бандитизмом в сельских районах, что еще более усилило неопределенность.

---

11/ См. James K. Boyce and others, "Adjustment toward Peace: economic policy and post-war reconstruction in El Salvador" (San Salvador, United Nations Development Programm), May 1995, pp. 43-61; и Graciana del Castillo, loc. cit.

12/ См. ECLAC, "La economía salvadoreña en el proceso de consolidación de la paz" ..., pp. 62 and 72-76.

Фермеры в Сальвадоре предпочитают осуществлять капиталовложения в проекты с быстрой отдачей по сравнению с долгосрочными предприятиями, даже в том случае, если последние сулят более высокую норму прибыли. Так, например, период созревания основных злаковых культур относительно короток, и их производство восстанавливается несмотря на засуху 1994 года. В противоположность этому в производстве кофе и хлопка наблюдаются застойные явления. Точно так же растет производство продукции птицеводства, а производство мяса продолжает сокращаться (см. таблицу VIII.3). Это объясняется тем, что цыпленок гораздо быстрее набирает рыночный вес, чем бычок, и динамика цен в сельскохозяйственном секторе не влияет на эту разницу в показателях (см. таблицу VIII.4).

**Таблица VIII.3. САЛЬВАДОР: РОСТ ВВП С РАЗБИВКОЙ ПО ОТРАСЛЯМ, 1991-1995 ГОДЫ**  
 (изменения в процентах по ценам 1990 года)

	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
ВВП	3,6	7,5	7,4	6,0	6,3
Строительство	10,3	6,4	8,3	10,1	6,0
Обрабатывающая промышленность	5,9	9,9	8,3	7,9	7,0
Сельское хозяйство	-0,3	8,0	-1,4	-2,4	5,3
Кофе	0,5	11,0	-9,6	-6,7	..
Хлопок	-38,0	8,8	-11,3	-47,8	..
Животноводство	-6,0	-3,0	-7,8	3,0	..
Птицеводство	6,0	8,7	-4,8	10,6	..
Основные злаковые культуры	3,8	27,7	0,5	-15,0	..

Источник: Центральный резервный банк.

**Таблица VIII.4. САЛЬВАДОР: КОСВЕННЫЕ ДЕФЛЯТОРЫ ЦЕН ПО КОМПОНЕНТАМ ВВП, 1991-1994 ГОДЫ а/**

	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год
ВВП	112,7	122,6	138,7	153,5
Строительство	105,5	147,8	171,4	191,9
Обрабатывающая промышленность	112,1	128,8	149,2	161,0
Сельское хозяйство	117,2	105,5	128,7	154,0
Кофе	103,3	69,4	82,8	..
Хлопок	133,8	82,9	104,3	..
Животноводство	118,4	124,6	130,4	..
Птицеводство	122,8	120,4	149,3	..
Основные злаковые культуры	129,9	106,6	163,1	..

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных, представленных Центральным резервным банком.

а/ 1990 год = 100.

В первоначальных мирных соглашениях предусматривалось завершить легализацию соответствующих земельных прав в 1992 году; однако в конце 1995 года этот процесс был далек

от завершения 13/, и поэтому политические цели земельной программы не были реализованы. Сельское хозяйство в целом продолжает оставаться относительно подавленным. Иными словами, несмотря на политическую значимость земельного вопроса и сельского хозяйства, экономический динамизм и капиталовложения в постконфликтный период были в значительной степени сосредоточены в других секторах экономики Сальвадора.

### Инвестиции в Сальвадоре

В 1989 году, в то время как продолжалась война, вновь избранное правительство пришло к власти, пообещав пересмотреть многие существующие направления политики (за единственным исключением земельной реформы). В этой связи в 1990 году центральный банк отменил ограничения на продажу иностранной валюты и ввел плавающий официальный валютный курс. Курс быстро упал до уровня, близкого к курсу "черного рынка", и с тех пор регулируется путем покупки и продажи центральным банком иностранной валюты в целях поддержания относительно постоянного номинального валютного курса (в пределах 8-9 колонов за доллар). Кроме того, правительство закрыло свои агентства по сбыту кофе и сахара, сняло ограничения на цены на основные злаковые культуры для внутреннего потребления и снизило импортные тарифы. В 1991 году началась реприватизация банковской системы (она была закончена в ноябре 1995 года).

В течение определенного периода времени боевые действия, как представляется, усилились, причем партизаны вели открытые боевые действия близ столицы Сан-Сальвадора впервые в рамках наступления в ноябре 1989 года. Вместе с тем наметилось улучшение перспектив достижения урегулирования на основе переговоров.

В результате этих событий в политической и экономической областях возросло доверие инвесторов. Доля валовых частных инвестиций в ВВП возросла с уровня, не превышающего 10 процентов, в 1988 и 1989 годах до более чем 11 процентов в 1990 году и 12 процентов в 1991 году. После подписания 16 января 1992 года Мирных соглашений объем частных инвестиций достиг уровня, зарегистрированного в доконфликтный период (свыше 13 процентов ВВП), а годовые темпы роста ВВП повысились до уровня, превышающего 6 процентов. 15 декабря 1992 года было официально объявлено о прекращении военных действий, и ФНОФМ получила статус политической партии. К 1994 году объем частных инвестиций возрос почти до 15 процентов ВВП. С учетом государственных инвестиций эта доля составила 18,5 процента (см. таблицу VIII.5).

**Таблица VIII.5. САЛЬВАДОР: ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, 1988-1995 ГОДЫ**

	Темпы роста ВВП	Потребитель- ские цены	Общий объем инвестиций	Государственные инвестиции	Частные инвестиции	Переводы рабочих
	(годовые изменения в процентах)		(доля ВВП в процентах)			
1988 год	1,6	19,8	12,6	3,1	9,5	3,6
1989 год	1,1	17,6	13,3	3,5	9,8	3,5

13/ См. Graciana del Castillo, loc. cit.



1990 год	2,8	24,0	13,7	2,5	11,2	7,8
1991 год	3,6	14,4	15,2	2,8	12,3	8,1
1992 год	7,5	11,2	17,2	4,0	13,2	11,7
1993 год	7,4	18,6	17,9	4,0	13,9	11,3
1994 год	6,0	10,6	18,5	3,7	14,8	11,9
1995 год	6,3	10,1	..	..	..	11,6

Источник: МВФ и Центральный резервный банк.

Уровень ликвидности, как представляется, не является сдерживающим фактором для частных инвестиций в Сальвадоре. Напротив, по словам одного исследователя, "стране больше не достаёт выгодных инвестиционных возможностей, чем средств для их финансирования. Учреждения формального сектора располагают избытком кредитных средств" 14/. Поскольку инвестиционная деятельность была относительно активной, эта оценка, безусловно, преувеличена, однако в области частных инвестиций имеются и проблемы, не говоря уже о вопросах адекватности государственных инвестиций в инфраструктуру.

Одна из таких проблем связана с воздействием сохраняющейся неопределённости. Помимо рассмотренного выше воздействия на сельское хозяйство неопределённость сказывается и на других экономических секторах, в результате чего наибольший объём инвестиций наблюдается в тех секторах, где имеется возможность для их относительно быстрого вывода (в том числе из страны). Так, в особых экспортных зонах, где в 1989 году работало лишь 4200 человек, в 1996 году было занято 62 000 человек, главным образом в швейной промышленности. Хотя это – весьма позитивный сдвиг, инвестиции в этом секторе являются легко обратимыми: рабочие места могут быть утрачены так же быстро, как они были созданы.

Ещё одна проблема связана с возможным искажающим воздействием на ценовые ориентиры инвесторов явления, называемого "голландской болезнью", ведущей к переориентации инвестиционных расходов (см. вставку VIII.1). "Голландская болезнь" связана с повышением реального валютного курса под воздействием избытка иностранной валюты, который в Сальвадоре обусловлен совокупным воздействием крупного притока переводов рабочих-мигрантов (1,1 млрд. долл. США в 1995 году), значительной репатриации капитала и сохранением внешней помощи. Объём зарегистрированных переводов рабочих-эмигрантов резко возрос с уровня менее 4 процентов ВВП в 1989 году почти до 8 процентов в 1990 году и превысил 11 процентов в 1992 году (см. таблицу VIII.4) 15/. В 80-е годы приток переводов не только был меньше, но и его воздействие на предложение иностранной валюты в значительной степени компенсировалось спросом на иностранную валюту в связи с бегством капитала.

---

14/ Colin Danby, "Challenges and opportunities in El Salvador's financial sector", World Development, vol. 23, No. 12 (December 1995), p. 2145.

15/ В официальных данных фактическое увеличение объёма переводов завышено, поскольку их увеличение до 8 процентов ВВП включает результат отмены валютного контроля в 1990 году. До этого многие переводы производились через чёрный рынок и поэтому не учитывались (они финансировали бегство капитала, которое также не учитывалось).

**Вставка VIII.1. ЯВЛЕНИЕ "ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ" В ПОСТКОНФЛИКТНЫЙ ПЕРИОД:****РОЛЬ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ РАБОЧИХ В САЛЬВАДОРЕ**

Значительный приток иностранной валюты не является абсолютным благом. С одной стороны, это обеспечивает доступ страны к импорту, который может использоваться для расширения инвестиций или увеличения потребления. С другой стороны, это может стать фактором сокращения производства в экспорто- или импортозамещающих отраслях, называемым "голландской болезнью".

Явление "голландской болезни" возникает в тех случаях, когда приток иностранной валюты превышает ее отток за определенный период времени, и в результате воздействия рыночных сил по истечении данного периода снижается внутренний курс иностранной валюты. Если существуют ограничения на повышение валютного курса, эквивалентный эффект проявляется косвенно (хотя и с запаздыванием), поскольку центральный банк скупает избыток иностранной валюты по установленной цене и тем самым выпускает в обращение более значительную массу национальной валюты. С увеличением денежной массы в обращении повышаются внутренние цены, в том числе заработная плата и стоимость других факторов производства. Вместе с тем производителям продукции внешнеторгового оборота по-прежнему приходится конкурировать с иностранными производителями, цены на товары которых не увеличиваются, в результате этого у первых остается меньше возможностей для повышения цен, что оказывает дестимулирующее воздействие на их производство. Подобный отрицательный эффект стал называться "голландской болезнью" после того, как Нидерланды столкнулись с такими трудностями в 70-е годы в результате значительного увеличения поступлений в иностранной валюте от экспорта природного газа.

В Сальвадоре отмечается значительный приток денежных переводов из-за границы, что не только увеличивает предложение иностранной валюты в стране, но и является очевидным благом для лиц, их получающих. В Сальвадоре денежные переводы рабочих из-за границы направляются главным образом семьям с низким уровнем дохода, в результате этого они в большей степени стимулируют потребление, чем сбережение или инвестиции. Сегундо Монтес проанализировал результаты обследования семей и выявил, что одна треть обследованных семей получают денежные переводы из-за границы по крайней мере от одного родственника, который эмигрировал в Соединенные Штаты Америки, и что на эти переводы приходится в среднем 47 процентов семейного дохода a/.

Если бы поступающие в виде денежных переводов средства затрачивались полностью на импорт дополнительных товаров, повышение спроса на иностранную валюту компенсировало бы повышение ее предложения, и в этом случае не было бы причины для изменения валютного курса: приток иностранной валюты почти незамедлительно компенсировался бы в этом случае ее оттоком. В целом, если бы все средства, поступающие в виде денежных переводов, затрачивались на продукцию внешнеторгового оборота (товары и услуги, которые можно экспортировать или импортировать), "голландской болезни" не возникало бы.

Но на деле та или иная семья не может затрачивать дополнительный доход полностью на продукцию внешнеторгового оборота. Например, предположим, что получатель денежных переводов покупает импортный телевизор. Лишь в части покупной цены отражается плата за импорт; другая ее часть отражает плату импортеру и торговцу (оптовые и розничные услуги, не относящиеся к продукции внешнеторгового оборота), а оставшаяся часть включает сумму пошлин на импорт и налогов с оборота. Даже в том случае, если государство расходует всю сумму прироста своих налоговых поступлений на приобретение импорта, все равно происходит повышение спроса на оптовые и розничные услуги, в результате этого повышение относительной цены продукции, не относящейся к внешнеторговому обороту (повышение реального валютного курса), приводит к "голландской болезни". Правда, приведенный пример иллюстрирует крайнюю ситуацию, и имеется масса причин считать, что значительная доля денежных переводов в Сальвадоре затрачивается непосредственно на продукцию, не относящуюся к внешнеторговому обороту.

В условиях "голландской болезни" наиболее серьезную проблему для тех, кто определяет политику, представляет собой оценка устойчивости притока иностранной валюты. Если такой приток является лишь временным, тогда в результате

---

a/ См. Segundo Montes, *op. cit.*, цитируется в Elisabeth Wood and Alexander Segovia, "Macroeconomic policy and the Salvadoran peace accords", *World Development*, vol. 23, No. 12 (December 1995), p. 2082.

воздействия факторов, дестимулирующих производство продукции внешнеторгового оборота, произойдет необоснованное перераспределение инвестиций в сектор, производящей продукцию, не относящуюся к внешнеторговому обороту. После прекращения указанного притока иностранной валюты расширение производства продукции внешнеторгового оборота будет оправданным, однако вновь придется изменить структуру основного капитала, в связи с чем неизбежная корректировка была бы сопряжена с большими трудностями.

Даже если считать приток денежных переводов одной из конкретных причин "голландской болезни" в Сальвадоре, решение проблемы заключается не в том, чтобы дестимулировать приток денежных переводов; без них страна была бы беднее. Более того, в отличие от кредитов и прямых иностранных инвестиций они представляют собой приток дополнительных средств в экономику. Фактически политика вполне могла бы заключаться в обеспечении притока денежных переводов в среднесрочном и долгосрочном плане. Однако явление "голландской болезни" представляет собой чистый результат движения всех средств вместе взятых, и политика может быть ориентирована на уменьшение других видов притока капитала в целях сдерживания чрезмерного повышения реального валютного курса.

В то же время при определении политики необходимо учитывать возможность резкого снижения притока иностранной валюты. Такое снижение является более вероятным, когда речь идет о притоке капитала, с учетом хорошо известной их нестабильности, или об иностранной помощи, которая может быть сокращена в одностороннем порядке, чем в случае с переводами заработной платы из-за границы b/. Но даже в отсутствие дальнейшего оттока новых эмигрантов сокращение притока денежных переводов будет происходить медленно по мере ослабления связей эмигрантов с их родиной.

---

b/ Элизабет Вуд и Александр Сеговиа указывают, что объем переводов может резко сократиться, если Соединенные Штаты осуществят репатриацию сразу всех сальвадорцев, проживающих на их территории без иммиграционных виз (см. Wood and Segovia, loc. cit.).

В 90-е годы, однако, приток переводов наряду с частным и государственным капиталом используется для финансирования импорта и включается в резервы центрального банка. Поскольку импортный спрос легко удовлетворяется за счет крупномасштабного притока иностранной валюты, темпы роста цен на импортируемые товары были довольно низкими, тогда как цены на продукцию внутреннего оборота росли более высокими темпами. Результатом этого было обусловленное "голландской болезнью" повышение реального валютного курса в условиях, когда номинальный валютный курс оставался неизменным.

Это явление стимулировало инвестиции в производство продукции внутреннего оборота, включая услуги, жилищное и промышленное строительство, а не в сельское хозяйство и обрабатывающую промышленность. Так, ведущим сектором в период экономического подъема было строительство. Стоимость нового строительства, включающего значительный компонент продукции внутреннего оборота, росла высокими темпами, о чем свидетельствуют данные в таблице VIII.4 16/.

Центральный банк пытался ограничить влияние "голландской болезни", "стерилизуя" воздействие производимых им закупок иностранной валюты на внутреннюю денежную массу. Для этого использовались такие меры, как продажа облигаций центрального банка в целях поглощения находящейся в обращении денежной массы и повышение требуемого уровня резервного обеспечения коммерческих банков, что, как и ожидалось, привело к уменьшению уровня ликвидности, но лишь отсрочило неизбежное повышение цен на товары внутреннего оборота. Это обусловлено тем, что последовавшее повышение внутренних процентных ставок способствовало еще большему притоку иностранной валюты.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для решения проблемы реального повышения валютного курса необходимо переориентировать расходы в направлении производства товаров внешнеторгового оборота. Положительное воздействие оказало снижение максимальных ставок импортных тарифов с 290 процентов до 20 процентов, причем уровень тарифов

---

16/ По имеющимся сведениям, инвесторы в Уганде – еще одной стране, находящейся на этапе постконфликтного строительства, – предпочитают вкладывать деньги в недвижимость, а не в сельское хозяйство и промышленность, поскольку последние "в большей степени подвержены изменениям политики по сравнению с доходами от аренды жилых (и в меньшей степени промышленных) зданий" (см. Pail Collier and Jan Willem Gunning, "War, peace and private portfolios", World Development, vol. 23, No. 2 (February 1995), p. 237). Для Центральной Америки такое положение в целом не характерно в силу наличия давно сложившейся системы контроля за арендной платой и законов, затрудняющих выселение жильцов. В Сальвадоре система контроля за арендной платой существует с 1961 года; ее наличие вносит некоторую неопределенность в перспективы роста арендных доходов для домовладельцев. См. Tova-Maria Solo, "Rebuilding the tenements: issues in El Salvador's earthquake reconstruction program", Journal of the American Planning Association, vol. 57, No. 3 (Summer 1991), p. 301.

предполагается снизить до 15 процентов к 1996 году и до 6 процентов к концу столетия. Однако в остальном реалии экономической жизни таковы, что изменения, которые ведут к росту реального валютного курса, вызовут и действие экономических сил, которые в свою очередь приведут к изменению относительных цен, что в любом случае эквивалентно номинальному повышению курса.

Фактически реальное повышение валютного курса – это именно то, что необходимо для корректировки, когда факторы, обуславливающие повышение, являются устойчивыми. Проблема заключается в проведении различия между такими условиями и менее продолжительным ростом валютного курса, который происходит при резкой репатриации капитала, главным образом в относительно ликвидные и обратимые инвестиции. Анализ движения капитала в целях выявления "горячих денег" и сдерживание роста валютного курса в таких условиях представляют собой политический подход, которому все больше уделяется внимания в последние годы 17/.

#### **Гаити: нерешительная реакция частного сектора**

После падения в феврале 1986 года режима Дювалье, находившегося у власти в течение длительного периода времени, Гаити унаследовала беднейшее население, обанкротившееся государство и слабую экономику. В период с 1986 по 1991 год пять сменявших друг друга у власти правительств не смогли изменить это положение. Фактически происходило резкое ухудшение экономического положения, сопровождавшееся дальнейшим резким ухудшением экономических и социальных условий после военного переворота в сентябре 1991 года, когда от власти было отстранено избранное демократическим путем правительство Жан-Бертрана Аристида. Введение международных эмбарго 18/ и последовавшее за этим замораживание помощи в целях развития усугубили экономические трудности 19/.

В период с 1991 по 1994 год объем реального ВВП уменьшился примерно на 25 процентов. Производство на предприятиях, производящих экспортную продукцию – на которую приходилось более трех четвертых общего объема экспортных поступлений до переворота, – было почти полностью остановлено. Объем экспорта снизился примерно с 200 млн. долл. США в 1991 году до примерно 60 млн. долл. США в 1994 году, а импорт – с более чем

---

17/ Появилось большое количество литературы, посвященной потокам капитала, которые являются потенциально непостоянными и непредсказуемыми. См., например, Coping with Capital Surges: the Return of Finance to Latin America, Ricardo Ffrench-Davis and Stephany Griffith-Jones, eds. (Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers, and Ottawa, International Development Research Centre, 1995); и Securing Stability and Growth in Latin America: Policy Issues and Prospects for Shock-Prone Economies, Ricardo Hausmann and Helmut Reisen, eds. (Paris, OECD, 1996).

18/ Организация американских государств ввела эмбарго на торговлю в 1991 году. В июне 1993 года Организация Объединенных Наций ввела эмбарго на поставки топлива и военной техники, которое в мае 1994 года было распространено на всю торговлю, за исключением ввозимой гуманитарной помощи.

19/ После переворота 1991 года донорами была заморожена помощь в объеме 400 млн. долл. США, которая была объявлена для Гаити в июле 1991 года; продолжала поступать только гуманитарная помощь.

400 млн. долл. США до примерно 170 млн. долл. США за тот же период 20/. Сокращение объема деятельности в секторе услуг было таким же, как в остальных секторах экономики, а индустрия туризма практически исчезла 21/.

Доходы центрального правительства сократились с примерно 8 процентов от объема ВВП в 1991 году до 3,4 процента в 1994 году, в то время как расходы увеличились, главным образом за счет повышения расходов на заработную плату. В условиях практического отсутствия поступлений внешних ресурсов бюджетный дефицит покрывался за счет кредитов центрального банка и накопления внешней задолженности.

Инфляция увеличилась вдвое: в среднем с 18 процентов в 1991–1993 годах до 36 процентов в 1994 году (см. таблицу VIII.6), достигнув наивысшего уровня в августе 1994 года – 50 процентов в пересчете на годовой показатель. Инфляция была вызвана значительным увеличением объема денежной массы в обращении, а также ростом цен на продукцию внешнеторгового оборота в связи с резким снижением курса гурда, который потерял половину своей стоимости по отношению к доллару США после введения международного торгового эмбарго в 1991 году.

**Таблица VIII.6. ГАИТИ: ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, 1990–1995 ГОДЫ a/**

Год	Прирост ВВП (годовое изменение в процентах)	Изменение потребительских цен	Валютный курс (гурды за доллар)	Общий объем		
				капитало-вложений	частных капиталовложений	государственных капиталовложений
				(в процентах от ВВП)		
1990	-0,1	20,4	7,4	12,2	5,7	6,5
1991	-3,0	18,2	7,7	11,2	6,7	4,6
1992	-14,0	17,9	9,1	3,7	3,3	0,4
1993	-2,6	18,9	12,4	3,8	2,8	1,0
1994	-10,0	36,1	14,9	1,7	1,3	0,4
1995 <u>b/</u>	3,5	28,0	15,0	9,6	3,1	6,5

Источник: Банк Республики Гаити, МВФ и Всемирный банк.

a/ Финансовые годы, закончившиеся 30 сентября.

20/ Покрытию торгового дефицита способствовали денежные переводы рабочих из-за границы, которые оцениваются в среднем в 60 млн. долл. США в год в период 1991–1994 годов (около 3 процентов от объема ВВП в 1994 году).

21/ В официальные статистические данные не включается неформальный сектор, в который переходит множество лиц, вытесняемых из формального сектора экономики. Фактически неформальный экономический сектор обеспечивает средствами для существования, хотя и скудными, значительную часть контингента рабочей силы; в Гаити не существует официальной системы социальной защиты.

b/ Предварительная оценка.

В этих условиях резко сократился объем инвестиций: с более чем 11 процентов от объема ВВП в 1991 году до менее чем 2 процентов в 1994 году (см. таблицу VIII.6); сократились как государственные, так и частные инвестиции, в результате чего был нанесен серьезный ущерб инфраструктуре и промышленной базе страны.

С возвращением в Гаити демократически избранного президента в октябре 1994 года правительство начало осуществление крупной перестройки и реформы, направленных на обеспечение макроэкономической стабильности, в качестве первого шага на пути восстановления и обеспечения устойчивого развития. Эти усилия поддерживались финансовой и технической помощью международного сообщества в рамках Чрезвычайной программы экономического восстановления (ЧПЭВ), которая была согласована с правительством в январе 1995 года. К числу конкретных мер, принятых правительством, относились отмена количественных ограничений на импорт; сокращение тарифов; отмена требования о том, чтобы экспортеры отдавали 40 процентов своих экспортных поступлений; приостановление выплаты субсидий; приостановление действия максимально допустимых уровней процентных ставок; и распространение налога с оборота на банковские услуги. Приватизация ряда государственных предприятий в 1995 году, что является еще одним компонентом ЧПЭВ, была отложена.

Тем временем доноры оказали помощь в погашении задолженности многосторонним учреждениям на сумму 82 млн. долл. США, в результате чего стало возможным получение чрезвычайных займов от МБР, МВФ и Всемирного банка. В мае 1995 года Гаити удалось заключить соглашение о пересмотре сроков погашения задолженности с кредиторами в рамках Парижского клуба на льготных условиях, в результате чего была устранена оставшаяся внешняя задолженность перед двусторонними кредиторами. Кроме того, многосторонние учреждения и двусторонние доноры взяли обязательство предоставить сумму в объеме 1,7 млрд. долл. США на период 1995–2000 годов для финансирования программы экономического подъема 22/; около трети этих средств предполагалось выплатить к концу 1995 года 23/. Большая часть средств направлялась на поддержание платежного баланса, оказание гуманитарной помощи и поддержку системы управления, включая реформу системы правосудия, поддержку проведения выборов и модернизацию системы государственного управления. До сих пор фактически не было выделено никаких средств в поддержку частного сектора, например для перестройки промышленности или оказания помощи мелким кредитным учреждениям, и лишь ограниченные суммы были направлены для вложения в инфраструктуру.

К концу 1994–1995 годов (сентябрь 1995 года) программа стабилизации начала давать результаты: темпы инфляции снизились до 28 процентов в год с 36 процентов в предшествующем году; налоговые поступления возросли с 59 млн. долл. США до 150 млн. долл. США, что эквивалентно 8 процентам от объема ВВП, – значительное улучшение, хотя и низкое по меркам региона; и объем валютных резервов резко возрос до 121 млн. долл. США, что представляет собой увеличение в четыре раза по сравнению с показателем предшествующего года и достаточно

---

22/ Первоначальная сумма в объеме 1,2 млрд. долл. США была увеличена до 1,7 млрд. долл. США к августу 1995 года.

23/ На основе Wendeline De Zan, "Haiti: donor commitment/disbursement Estimates" (World Bank), mimeo, October 1995; приведенные автором оценки объема выплат в 1995 году представляются, однако, слишком оптимистичными.

для импорта в течение двух с половиной месяцев. Кроме того, во второй половине 1995 года был отмечен рост ВВП впервые за пять лет. Этот рост был вызван увеличением правительственных расходов со 121 млн. долл. США в 1994 финансовом году до 279 млн. долл. США в 1995 финансовом году, финансировавшихся главным образом за счет иностранной помощи. Кроме того, расходы, производимые миссией Организации Объединенных Наций и иностранными миссиями по оказанию помощи, послужили толчком к росту потребления и инвестиций.

Тем не менее финансирование бюджетного дефицита центральным банком, которое практически прекратилось в первой половине 1994-95 финансового года, возобновилось во второй половине данного года в результате неожиданного приостановления внешнего финансирования <sup>24/</sup>. Вместе с тем центральному банку удалось сдержать новый рост инфляции и избежать чрезмерного номинального снижения курса гурда посредством "стерилизации" финансирования бюджетного дефицита; т.е. он продал значительную часть своих валютных резервов (около 22 млн. долл. США за период с сентября по декабрь 1995 года) и вывел из обращения незапланированную дополнительную массу денег.

Однако в результате осуществления этой меры центральный банк оказался в трудном положении. Дефицит бюджета является весьма значительным – более 7 процентов от объема ВВП, в связи с чем дальнейшая эмиссия денег для его покрытия скорее всего приведет к возобновлению роста темпов инфляции, если только валютные резервы центрального банка не будут пополнены за счет притока международной помощи или частного капитала.

### **Национальная финансовая система**

Финансовая система Гаити включает центральный банк, 11 коммерческих банков, два ипотечных банка, частный фонд развития и широкий круг кооперативов, кредитных союзов, фермерских ассоциаций и неправительственных организаций. Вместе с тем финансовая система не очень хорошо справляется с функцией обеспечения мелких инвесторов надлежащими инвестиционными средствами, особенно в сельскохозяйственном секторе.

Система коммерческих банков существует относительно недавно – с 70-х годов; два из них – "Банк насьональ де креди" и "Банк популер аитъен" – принадлежат государству, однако являются объектом приватизации, а три других являются отделениями международных банков.

За некоторыми исключениями банки Гаити ведут операции, связанные с минимальным риском, и, как правило, ограничивают предоставление кредитов небольшой группе хорошо известных клиентов под весьма надежное залоговое обеспечение, хотя они располагают в настоящее время значительной суммой депозитных средств. Как указано в таблице VIII.7, в сентябре 1995 года общий объем вкладов в коммерческих и ипотечных банках составлял 9,3 млрд. гурдов (около 620 млн. долл. США), или около 30,4 процента от объема ВВП, наивысший показатель за шесть лет. В то же время, общий объем непогашенных кредитов составлял 4,1 млрд. гурдов (273 млн. долл. США), или лишь 34,3 процента от общего объема активов банков, что ниже показателя в 52,6 процента в 1990 году. Средства на счетах до востребования в сентябре 1995 года составляли значительную долю от общего объема активов – 52,5 процента, хотя это и меньше 57,2 процента в предшествующем году.

---

<sup>24/</sup> Осуществление соглашения с многосторонними финансовыми учреждениями о кредитовании структурной перестройки на сумму более 100 млн. долл. США, при условии осуществления реформ на государственных предприятиях и в области государственного управления, было отложено на несколько месяцев.





**Таблица VIII.7. ГАИТИ: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ,  
 1990-1995 ГОДЫ a/**

(В млн. гурдов)

	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>
Чистая сумма кредитов частному сектору	1 763	2 118	2 239	2 833	2 999	4 127
Общая сумма активов	3 352	4 480	5 554	7 663	8 877	12 048
Общая сумма вкладов	3 753	3 492	4 029	5 382	6 524	9 311
<u>Для справки:</u>						
Отношение суммы кредитов к сумме активов <u>c/</u>	52,6	47,3	40,3	37,0	33,8	34,3
Отношение суммы вкладов к объему ВВП <u>c/</u>	21,7	20,5	24,0	27,9	27,5	30,4

Источник: Банк Республики Гаити.

a/ Включая все коммерческие банки, один сберегательный банк и один ипотечный банк; бюджетные годы, заканчивающиеся 30 сентября.

b/ Предварительная оценка.

c/ В процентах.

Лишь три банка имеют филиалы вне Порт-о-Пренса. Эта ориентация на городские районы отражает тот факт, что торговле и обрабатывающей промышленности отдается предпочтение, а сельскохозяйственный сектор получает лишь минимальную долю кредитов, в среднем менее 2 процентов от общего объема кредитов в период 1989-1994 годов. Это явление отчасти можно объяснить отсутствием гарантированного землепользования в сельскохозяйственном секторе, проблема, которую правительство пытается решить в настоящее время (см. ниже). Однако, коль скоро для эффективной системы кредитования в сельских районах необходимы также возможности для расширения услуг, что сопряжено с большими расходами с учетом незначительных размеров большинства земельных владений, банки предпочитают в качестве залогового обеспечения кредитов городскую собственность и вклады в иностранной валюте. Потенциальные заемщики, не предоставляющие такого обеспечения, не имеют доступа к банковскому кредиту.

Потребности мелких и средних предприятий в сельских районах почти полностью обеспечиваются небанковскими финансовыми посредниками. Многие из них сообщают о потребностях, которые они не могут удовлетворить в общинах, где они функционируют. Некоторые являются неправительственными организациями, и нынешнее законодательство препятствует мобилизации ими сбережений, поэтому масштабы их операций зависят от донорской помощи.

Банки Гаити указывают на неопределенность политических и экономических условий, отсутствие функционирующей правовой системы и государственное вмешательство – в частности, высокие требования в отношении объема резервов – в качестве основных причин того, что они не пытаются распространить свои операции на новых клиентов. И это несмотря на тот факт, что в мае 1995 года были отменены верхние пределы для повышения процентных ставок, и существует значительная разница между средней ставкой процента по сберегательным вкладам (до

востребования) и по кредитам: в 1994–1995 годах эти две ставки колебались соответственно в пределах 3,5–5 процентов и 16–18 процентов. В то же время, поскольку темпы инфляции превысили 20 процентов, и стоимость кредита и сумма выплачиваемых процентов по сберегательным счетам были отрицательными в реальном выражении.

За прошедшие 15 лет центральный банк Гаити использовал требования о поддержании резервов на высоком уровне для сдерживания инфляции, обусловленной покрытием бюджетных дефицитов за счет эмиссии новых денег. Требования о поддержании резервов на уровне 50 процентов являются тяжелым бременем для финансовых сбережений и по-прежнему основным препятствием для посреднической банковской деятельности. Лишь развитие рынка государственных ценных бумаг позволит центральному банку значительно понизить показатель минимально требуемых резервов, которые в настоящее время являются основным инструментом финансирования бюджетного дефицита.

Значительный приток долларовых сумм в 1995 году отчасти использовался для импорта, а отчасти на местном рынке и для увеличения долларовых сумм на счетах в гаитянских банках, в результате чего сумма долларов, находящихся в банках, почти удвоилась и достигла примерно 20 процентов от общего объема вкладов. В отношении этих долларовых счетов не применяются требования о поддержании резервов, однако лишь 50 процентов средств по таким вкладам предоставлялись в кредит заемщикам, главным образом ввиду ограниченного спроса со стороны отвечающих требованиям клиентов, долларские займы которым позволят адекватно сократить риск, обусловленный изменением валютных курсов.

### **Инвестиции в Гаити**

Несмотря на экономический прогресс, достигнутый за первый год пребывания у власти нового правительства, реакцию частных инвесторов можно охарактеризовать как вялую. Помимо недостатков финансовой системы в качестве механизма мобилизации капиталов, которые обсуждались выше, вялая реакция объясняется тремя общими причинами: сохранением политической и макроэкономической нестабильности, отсутствием четко определенных прав собственности в области сельского хозяйства и неадекватной инфраструктурой.

В целом частные инвесторы заняли выжидательную позицию. Во-первых, несмотря на то, что после прибытия многонациональных сил в сентябре 1994 года представления о положении в области безопасности стали более оптимистическими, оперативно завершить процесс разоружения и реинтеграции расформированной армии численностью в 7000 человек и полувоенных сил не удалось. Кроме того, для условий, окружавших проведение выборов в законодательные органы и президентских выборов, которые состоялись соответственно в июне и декабре 1995 года, была характерна значительная неопределенность. Вместе с тем приход к власти нового президента в феврале 1996 года и формирование после этого нового правительства, а также обнародование их политических программ должны стать именно теми сигналами, которых ждут бизнесмены, и способствовать постепенному восстановлению уверенности деловых кругов в стабильности положения в стране.

Как бы то ни было, преобладавшая в Гаити в течение нескольких десятилетий политическая и экономическая нестабильность привела к формированию у внутренних инвесторов явно предпочтительного отношения к проектам, которые при необходимости можно свернуть без значительных затрат. Так, например, торговля является более предпочтительным видом деятельности по сравнению с промышленным производством или сельским хозяйством, поскольку она, как правило, связана с менее значительными потребностями в инвестициях в основной капитал.

Что касается промышленного производства, то в прошлом значительные объемы инвестиций направлялись в сектор производства товаров для экспорта; как и в случае с торговлей, для этого вида деятельности характерны лишь ограниченные потребности в машинах и оборудовании, вследствие чего в условиях неопределенности ему отдается предпочтение. Компании, работающие в этом секторе, занимаются сборкой ряда видов продукции, в том числе пошивом одежды, а также производством игрушек, радиоэлектронных товаров и спорттоваров, пользуясь преимуществами, связанными с низкими издержками на оплату рабочей силы в Гаити 25/, и географической близостью этой страны к Соединенным Штатам Америки. Большинство этих фирм принадлежит местным владельцам, хотя некоторые из них базируются в Соединенных Штатах. По состоянию на конец 1995 года на примерно 40 фабриках, производящих товары для экспорта, было занято около 12 000 работников; эти показатели упали по сравнению с 1991 годом, когда насчитывалось 145 таких фабрик, где было занято 40 000 работников, однако возросли по сравнению с периодом действия эмбарго, когда почти все эти фабрики были закрыты. Правительство ожидает, что к концу 1996 года в секторе производства товаров на экспорт будет дополнительно создано максимум 5000 рабочих мест. Гаитянские власти рассчитывают на появление новых зарубежных компаний и возобновление деятельности местных фирм, а не на возвращение компаний, которые покинули страну, переместившись в Доминиканскую Республику и страны Центральной Америки.

Как и в других странах, переживающих постконфликтный период, инвестиции в сельское хозяйство в Гаити являются ограниченными по своим масштабам, поскольку в этой отрасли практически невозможно свернуть начатый инвестиционный проект без значительных потерь, что в условиях неопределенности обуславливает высокую степень риска таких инвестиций. При этом дополнительный аспект этой проблемы, характерный для Гаити, состоит в том, что лишь у немногих фермеров имеются права собственности на обрабатываемые ими земли. Для сельского хозяйства Гаити характерно преобладание мелких земельных наделов, на которые приходится почти 75 процентов сельскохозяйственных угодий, а также низкая производительность. Отсутствие четко определенных прав собственности в сельском хозяйстве порождает жестокие конфликты, связанные с земельными участками, а также практику эксплуатации земель в целях получения быстрой прибыли, что приводит к обезлесению, эрозии почв, затоплению и опустыниванию.

---

25/ В июне 1995 года минимальная почасовая заработная плата была поднята до уровня 36 гурдов (около 2,40 долл. США) с уровня в 15 гурдов, который был установлен в октябре 1984 года.

В целях решения проблемы землепользования в мае 1995 года был создан Национальный институт по вопросам аграрной реформы. В число основных целей, на достижение которых направлены реформы, входят уменьшение уровня неопределенности, связанной с правами собственности на землю, перераспределение определенной части государственных земель, предусматривающее их передачу крестьянам, ведущим самостоятельное хозяйство, учет в рамках реформы системы землепользования факторов, связанных с охраной окружающей среды, а также укрупнение и рационализация эксплуатации угодий. Вместе с тем эти вопросы являются весьма деликатными с политической точки зрения, вследствие чего до настоящего времени удалось добиться лишь ограниченного прогресса, и ожидается, что в ближайшем будущем ощутимого продвижения вперед достичь также не удастся.

Произошло дальнейшее заметное ухудшение физической инфраструктуры Гаити, которая и без того являлась неадекватной; эта неадекватность представляет собой серьезное препятствие, сдерживающее инвестиции. Ряд крупных коммунальных предприятий испытывает финансовые трудности и не обеспечивает предоставление адекватных услуг. Уровень энергопотребления в Гаити является самым низким среди стран Латинской Америки.

Иллюстрацией сложившегося положения является плачевное состояние в сфере производства электроэнергии. На протяжении 1995 года имеющиеся государственные электростанции общей мощностью примерно 180 МВт использовались в среднем лишь немногим более чем на треть, что главным образом объяснялось упадком системы по причине неадекватности ремонтно-эксплуатационного обслуживания. Вследствие этого расчетные потребности в электроэнергии, составляющие порядка 100 МВт, удавалось удовлетворять лишь на две трети. С учетом постоянных перебоев с подачей электроэнергии частные компании были вынуждены приобретать и эксплуатировать свои собственные генераторы, что приводило к увеличению их постоянных издержек и эксплуатационных расходов. Вместе с тем к концу 1995 года удалось добиться определенных улучшений в ремонтно-эксплуатационном обслуживании и системе распределения электроэнергии в столице страны, хотя уровень производства электроэнергии оставался ограниченным. Ожидалось, что в первые месяцы 1996 года удастся добиться дальнейшего увеличения объема производства электроэнергии благодаря установке новых генераторов и ремонту имеющихся электростанций с привлечением иностранной помощи.

Десятилетний период отсутствия надлежащего ремонтно-эксплуатационного обслуживания негативно сказывается и на транспортной системе, которая требует проведения крупномасштабных мер по реконструкции. Устаревшая портовая инфраструктура Порт-о-Пренса приводит к тому, что его считают самым дорогим портом Карибского бассейна, что, в свою очередь, негативно сказывается на торговом обороте. Инфраструктура телекоммуникаций за пределами столицы практически отсутствует. Телефонная сеть Гаити состоит из 55 000 линий при численности населения в 7 миллионов человек (тогда как в Доминиканской Республике при той же численности населения количество этих линий составляет 440 000); уровень охвата населения телефонной связью в Гаити является самым низким в Латинской Америке (0,8 процента). Кроме того, качество обслуживания является неадекватным. Положение дел в области водоснабжения и санитарии и состояние систем образования и здравоохранения также являются крайне неудовлетворительными. Отсутствие квалифицированной рабочей силы оказывает серьезное негативное воздействие на экономическую конкурентоспособность.

В настоящее время возможности правительства в плане создания, восстановления и эксплуатации экономической инфраструктуры являются крайне ограниченными. Кроме того, как и в других странах мира, в Гаити растет понимание возможных преимуществ частной инициативы в условиях конкуренции на рынках коммунальных услуг (см. главы X и XI ниже). Таким образом, правительство стремится к расширению роли частного сектора путем осуществления плана

реорганизации, разработанного в сотрудничестве с рядом многосторонних учреждений, и предусматривающего приватизацию определенной части активов и передачу другой их части в частное управление путем заключения управленческих контактов, а также внедрения арендных или других контрактных механизмов. Этот план, по всей вероятности, потребует изменения действующих регламентационных положений, тарифной политики и стандартов качества. Внешние доноры выделили более 400 млн. долл. США на цели поддержки восстановления энергетической, транспортной и городской инфраструктуры.

Подводя черту, можно указать, что после восстановления конституционного порядка в октябре 1994 года международное сообщество предоставило значительные финансовые и технические ресурсы на цели развития Гаити. До настоящего времени основная часть этих ресурсов направлялась на цели поддержки платежного баланса, чрезвычайной гуманитарной помощи и укрепления системы государственного управления, включая поддержку в проведении выборов. По мере перехода международного сотрудничества от стадии оказания чрезвычайной помощи к этапу более перспективных действий центральное место займет помощь в целях развития, особенно в целях укрепления возможностей для эффективного функционирования правительства. Тем не менее конечной целью является наращивание потенциала развития экономики в целом, что подразумевает необходимость уделения первоочередного внимания созданию благоприятных условий для развития частной инициативы в форме как мелких ферм и предприятий, так и более крупных организаций. Это – задача огромной сложности.

#### **Южная Африка: рост инвестиций на фоне эпохальных политических преобразований**

Южная Африка находится на этапе исторической по своим масштабам политической трансформации из изолированного государства, живущего по законам апартеида, в нерасистскую демократическую страну с многообразными экономическими возможностями – трансформации, которую многие жители этой страны рассматривают как построение "новой Южной Африки" <sup>26/</sup>. Экономика страны также переживает переходный период, и прогресс в этих двух областях носит взаимосвязанный характер. В конечном счете политическая стабильность также зависит от более справедливого распределения государственных услуг и экономических возможностей, а также от сокращения уровня безработицы. На практике одним из наиболее мощных стимулов к политическому объединению является тот факт, что крупномасштабный политический кризис может свергнуть страну в такую бездну насилия, о которой страшно подумать. Добрая воля, которая формируется на фоне необходимости не допустить такого развития событий, является движущей силой позитивных инвестиционных решений вопреки неопределенности, которая, как правило, преобладает в периоды реализации нового политического и экономического курса и оказывает сдерживающее воздействие на инвестиции в других странах. Успешные политические преобразования в Южной Африке в сочетании с уверенностью, которую порождает проводимая правительством политика, и рядом экономических факторов способствовали ускоренному росту инвестиций в основной капитал.

Вопрос о политических преобразованиях был решен в 1993 году, когда было достигнуто соглашение о создании правительства национального единства после проведения выборов в апреле 1994 года. В декабре 1993 года был создан Переходный исполнительный совет, благодаря

---

<sup>26/</sup> В основу нижеследующего текста положены данные и анализ, содержащиеся в различных выпусках Ежеквартального бюллетеня Южноафриканского резервного банка; и в издании Группы макроэкономических исследований Making Democracy Work: A Framework for Macroeconomic Policy in South Africa (Bellville, South Africa, Centre for Development Studies, 1993).

которому черные впервые в истории страны получили доступ в правительство, и принята временная конституция. После этих событий введенные Организацией Объединенных Наций санкции были отменены Генеральной Ассамблеей в ее резолюции 48/1 от 8 октября 1993 года.

Различные показатели свидетельствуют о том, что перспективы мирного развития переходного процесса позволили добиться улучшения морального состояния населения страны. В конце 1992 года наметилась тенденция к повышению индекса уверенности деловых кругов, а также к укреплению финансового ранда. В Южной Африке был принят двойной обменный курс, который предусматривал наличие коммерческого ранда для текущих операций и финансового ранда для капитальных операций, проводимых иностранцами. С учетом тенденций к чистому выводу инвестиций, которые прослеживались на международном уровне, курс финансового ранда был установлен на более низком уровне по сравнению с коммерческим рандом; в течение 1993 года эта разница сокращалась 27/. В 1993 году в динамике уверенности потребителей также стала прослеживаться повышательная тенденция, нашедшая свое отражение в увеличении расходов частных лиц на приобретение товаров длительного пользования и товаров со сроком годности от шести месяцев до трех лет, которое частично финансировалось за счет обеспечения более широкого доступа к потребительскому кредиту.

Несмотря на некоторые опасения, связанные с выборами в апреле 1994 года, новому правительству удалось в сжатые сроки снизить уровень политической и экономической неопределенности и завоевать доверие участников экономической деятельности путем, в частности, сдерживания бюджетного дефицита и принятия прагматического подхода к вопросам приватизации. Кроме того, в 1993 году темпы роста потребительских цен впервые за 19 лет упали до однозначного уровня и оставались на этом уровне в 1994 и 1995 годах, несмотря на связанные с погодными условиями колебаниями цен на продовольственные товары.

После выборов, состоявшихся в апреле 1994 года, произошло сокращение числа случаев насилия на политической почве (хотя уровень преступности и растет), число человеко-дней, потерянных в результате забастовок, сократилось в 1995 году до самого низкого уровня за период с 1988 года, а индекс уверенности деловых кругов достиг своего наивысшего уровня за 10-летний период.

На фоне значительного сокращения разницы между курсами финансового ранда и коммерческого ранда и роста резервов в иностранной валюте, которые по состоянию на февраль 1995 года достигли 1,8 млрд. долл. США, в марте 1995 года финансовый ранд был успешно упразднен, что позволило добиться дальнейшего укрепления доверия к экономической политике правительства. После этого продолжалось постепенное ослабление механизмов контроля за операциями с иностранной валютой, однако полностью они отменены не были. Южноафриканские деловые круги выступают за скорейшее и полное упразднение всех сохраняющихся механизмов контроля за операциями с иностранной валютой, проводимыми жителями страны, но центральный банк возражает против этого, стремясь избежать резкого и крупномасштабного оттока капиталов, принадлежащих жителям страны, за границу.

Иными словами, несмотря на в целом позитивную обстановку, за явлениями, лежащими на поверхности, скрывается значительная неопределенность. Так, в феврале 1996 года произошло

---

27/ Обсуждение вопросов, связанных с притоком финансовых средств в Южную Африку и дисконтированным курсом финансового ранда, см. в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1994 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.II.C.1, и исправление), вставка IV.1.

резкое падение курса ранда, причиной которого стал ложный слух о сердечном приступе президента и ожидание предстоящей отмены механизмов контроля за операциями с иностранной валютой. В период после упразднения финансового ранда и до этого случая обменный курс был весьма стабильным; в 1995 году наблюдалась даже определенная тенденция к его повышению в результате крупномасштабного притока капитала, размеры которого составили 6 млрд. долл. США, хотя тенденция к повышению курса ранда частично компенсировалась увеличением спроса на иностранную валюту со стороны импортеров машин и оборудования.

В 1993 году началось улучшение реального, а также финансового состояния экономики (см. таблицу VIII.8): в мае завершился спад в южноафриканской экономике, продолжавшийся четыре года. Росту ВВП на первоначальном этапе особенно заметно способствовал быстрый подъем в сельскохозяйственном секторе, который наблюдался после засухи в 1992 году, однако в весьма короткие сроки произошло расширение основы этого роста, который после этого носил стабильный характер. В результате этого коэффициент использования производственных мощностей увеличился с 77 процентов в сентябре 1992 года до 83 процентов в сентябре 1995 года.

**Таблица VIII.8. ЮЖНАЯ АФРИКА: ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ,**

**1988-1995 ГОДЫ**

	Рост ВВП	Потребительские цены	Совокупные инвестиции	Инвестиции государственных органов	Инвестиции государственных корпораций	Инвестиции частного сектора	Совокупные инвестиции	Частные инвестиции
	(ежегодные изменения в процентах)						(в процентах от ВВП)	
1988 год	4,2	12,7	12,6	-2,1	-6,4	17,7	19,8	13,2
1989 год	2,4	14,7	6,5	3,8	34,5	2,1	20,6	13,2
1990 год	-0,3	14,4	-2,3	-14,8	3,0	0,4	19,6	12,9
1991 год	-1,0	15,3	-7,4	-11,4	-10,4	-5,5	17,8	11,9
1992 год	-2,2	13,9	-5,3	-15,4	-6,4	-2,4	16,6	11,4
1993 год	1,3	9,7	-2,8	2,6	-13,4	-1,6	15,5	10,8
1994 год	2,7	9,0	8,7	-1,8	-2,1	13,3	16,0	11,7
1995 год <i>a/</i>	3,3	8,7	10,4	-8,3	15,2	13,3	16,9	12,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных Ежеквартального бюллетеня Южноафриканского резервного банка и данных из других источников.

Примечание: под инвестициями понимаются валовые внутренние инвестиции в основной капитал.

*a/* Предварительные расчетные данные.

Особенно динамичный характер был присущ росту экспорта. Стимулирующее воздействие на экспорт оказал подъем в экономике развитых стран, который начал набирать обороты в 1994 году, наблюдавшееся с середины 1992 года улучшение условий торговли и отмена санкций. Объем экспорта товаров возрос на 22 процента в 1993 году и на 8 процентов в 1994 году. В 1995 году этот рост продолжался, хотя и более медленными темпами, которые объяснялись сокращением экспорта золота и последствиями очередной засухи для экспорта сельскохозяйственной продукции. Особенно быстрыми темпами увеличивался экспорт основных металлов, полезных ископаемых, химикатов, машин, а также целлюлозно-бумажной продукции, причем значительная часть этого роста приходилась на развивающиеся страны, включая Бразилию, Зимбабве, Индию, Исламскую Республику Иран, Малайзию и Республику Корея. Однако до начала этого роста объем



экспорта во все эти страны, за исключением Зимбабве, находился на крайне низком уровне 28/.

### **Инвестиции в Южной Африке**

В период с 1982 по 1993 год валовые внутренние инвестиции в основной капитал (ВВИОК), выраженные в постоянных ценах, практически постоянно сокращались в результате политической неопределенности, низких темпов экономического роста, ужесточения экономических санкций и оттока капитала. Однако во втором квартале 1993 года динамика реальных показателей ВВИОК начала повышаться, хотя в целом за год эти показатели опять снизились. На первоначальном этапе подъема инвестиции в основном ограничивались несколькими крупномасштабными капиталоемкими проектами и осуществлялись государственными предприятиями, которые занимались распространением сетей телекоммуникаций и электроснабжения на те районы, которые ранее не были ими охвачены.

В реальном выражении ВВИОК увеличились в 1994 году на 9 процентов (см. таблицу VIII.8), причем в течение года темпы этого роста ускорялись: за последние три квартала 1994 года темпы этого роста исчислялись двузначными показателями, а за последние два квартала он вырос более чем на 18 процентов. В 1994 году увеличение ВВИОК в реальном выражении охватило даже сельское хозяйство, несмотря на некоторую неопределенность, связанную с определением прав собственности на землю в новой конституции, переговоры по которой должны быть завершены к маю 1996 года. В 1995 году тенденция к росту инвестиций распространилась практически на все отрасли экономики. Таким образом, представляется, что динамика инвестиционной деятельности носит весьма позитивный характер, хотя с учетом продолжавшегося в течение десяти лет падения реального объема инвестиций доля ВВИОК в ВВП по-прежнему более чем на 10 процентных пунктов уступает высоким показателям, достигнутым в начале 80-х годов.

---

28/ Доля экспорта в развивающиеся страны увеличилась с 12 процентов в 1989 году до 26 процентов за первые десять месяцев 1995 года; вместе с тем данные о странах назначения более чем трети южноафриканского экспорта отсутствуют.

Росту инвестиций способствовал ряд факторов 29/: в число этих факторов, разумеется, входит улучшение политической обстановки, а также рост ВВП и коэффициента использования производственных мощностей, о котором говорилось выше. Оба эти фактора в сочетании с высокими ставками процента также способствовали привлечению нового притока иностранных капиталов, и в 1994 году в Южной Африке впервые с 1984 года было зафиксировано положительное сальдо на счете движения капиталов, тогда как в других развивающихся странах наметилась тенденция к сокращению притока капитала.

Ранее Южная Африка не входила в число стран, пользующихся широким доступом к международному капиталу, по двум причинам: из-за действия международных санкций и остаточных последствий кризиса задолженности. Кризис задолженности в Южной Африке начался в сентябре 1985 года, когда правительство объявило, что оно не будет производить выплаты в счет погашения основной суммы примерно половины своей задолженности иностранным коммерческим банкам (так называемая приостановка погашения долга). Однако в сентябре 1993 года было достигнуто соглашение с коммерческими кредиторами в отношении окончательного пересмотра сроков уплаты непогашенной задолженности. В рамках ранее действовавших механизмов Южная Африка погасила часть "замороженной" задолженности и продолжала выполнять все свои обязательства по той части задолженности, на которую не распространялся мораторий. Таким образом, после 1985 года все показатели, характеризующие бремя задолженности, значительно снизились, и начиная с 1992 года отношение объема выплат в счет обслуживания задолженности к объему экспорта составляет в Южной Африке около 10 процентов.

Еще одним фактором, обусловившим рост инвестиций, стала проводимая правительством политика поощрения конкретных видов и сфер приложения инвестиций. Так, например, предлагаются налоговые стимулы в связи с осуществлением крупнейших капиталоемких проектов. Положения раздела 37е закона о подоходном налоге (который действовал до сентября 1993 года) были направлены на стимулирование инвестиций и предусматривали инвестиционные налоговые скидки применительно к проектам, связанным с переработкой основных видов сырья. В одном лишь 1992 году такие льготы были предоставлены в отношении инвестиций на сумму в 11 млрд. рандов (3,9 млрд. долл. США). Помощь в реализации этих проектов предоставлялась также путем введения тарифов и субсидирования вводимых ресурсов, включая электроэнергию.

Строительные работы в связи с осуществлением ряда этих капиталоемких проектов начались в 1993-1994 годах. Например, инвестиции на цели сооружения завода по выплавке алюминия в Алусафе и плавильного завода по производству нержавеющей стали в Колумбусе в своей совокупности составили 8,5 млрд. рандов, или примерно 12,5 процента от ВВИОК за 1994 год. Как правило, эти проекты связаны с совместными механизмами с участием одного из крупных южноафриканских конгломератов и Корпорации по промышленному развитию Южной Африки (ИДК) 30/.

---

29/ Статистический анализ инвестиций см. в M.F. Bleaney, "Political uncertainty and private investment in South Africa", The South African Journal of Economics, vol. 62, No. 3 (September 1994), pp. 188-197 and Jonathan Garner, "Determinants of recent direct investment flows to South Africa", Research Paper, No. 8 (London, ISE Centre for the Study of the South African Economy and International Finance, November 1993).

30/ ИДК была создана в 1940 году в целях финансирования новых отраслей экономики и оказания помощи имеющимся отраслям в расширении и реорганизации производства; она является (продолжение...)

Еще одной движущей силой инвестиционного подъема стала правительственная политика, направленная на осуществление инвестиций в инфраструктуру тех районов, где она является неадекватной. Разработанная новым правительством Программа реконструкции и развития (ПРР) сосредоточивается на ряде сфер, включая здравоохранение, образование, жилищное строительство, телекоммуникации, электрификацию и водоснабжение, и преследует цели уменьшения нищеты и проявлений неравенства, а также ликвидации последствий апартеида 31/. Одной из успешных сфер реализации ПРР является электрификация. Принадлежащая государству компания-производитель электроэнергии ЭСКОМ, располагающая излишними энергетическими мощностями, обеспечила электрификацию примерно 750 000 домов в период с 1993 по 1995 год, финансируя эту деятельность из своих собственных ресурсов. В дополнение к усилиям ЭСКОМ местные власти также занимаются расширением сетей электроснабжения, точные масштабы которых неизвестны, что, в свою очередь, стимулирует спрос на потребительские товары длительного пользования.

Наконец, стимулирующее воздействие на инвестиции оказывает торговля, а инвестиции оказывают стимулирующее воздействие на торговлю в силу того, что значительная их часть приходится на импорт. Отмена санкций привела к созданию новых возможностей для экспорта, и рост инвестиций был особенно ощутимым в отраслях, ориентированных на экспорт, включая вышеупомянутые проекты, связанные с переработкой полезных ископаемых. Инвестиции также осуществляются с учетом обострившейся и ожидаемой конкуренции со стороны импортных товаров и прямых иностранных инвестиций.

После длительного периода проведения политики импортозамещения в условиях защищенности внутреннего рынка, которая была присуща эпохе апартеида, новое правительство проявляет приверженность делу постепенной либерализации торговли в целях повышения конкурентоспособности южноафриканской экономики. Оно снизило тарифы на ряд товаров и присоединилось к соглашениям, достигнутым в рамках Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правительство ведет поэтапное свертывание общей программы стимулирования экспорта, которая будет упразднена 31 декабря 1997 года. Предстоит также провести переговоры о зоне свободной торговли с Европейским союзом. Кроме того, в июне 1995 года министр торговли и промышленности предложил снизить тарифы на продукцию двух из наиболее защищенных отраслей – текстильной и легкой промышленности и автомобилестроения; эти меры планируется осуществить в течение соответственно восьми и семи лет, в свете чего в двух указанных отраслях была начата реализация крупномасштабных программ перестройки. Так, Федерация предприятий текстильной промышленности планирует израсходовать сумму в 3 млрд. рандов на приобретение товаров производственного назначения, переподготовку и реорганизацию, а автомобилестроительные фирмы планируют затратить 5 млрд. рандов на разработку новых видов продукции и модернизацию в течение предстоящих пяти лет.

---

30/ (. . . продолжение)

одним из важных инструментов промышленной политики правительства. В течение последних десятилетий ИДК функционировала на основе самофинансирования и в 1995 году подписала соглашение о синдицированных займах на сумму в 80 млн. долл. США сроком на три года. Около 70 процентов финансирования, обеспеченного ИДК в период с 1940 по 1993 год, приходилось на химическую промышленность, металлургию и целлюлозно-бумажную промышленность.

31/ Перенос акцентов с обороны на социальный сектор был начат предыдущим правительством.

Однако какими бы обнадеживающими ни были планы и тенденции в области инвестиций до настоящего времени, в Южной Африке имеется серьезная обеспокоенность по поводу достаточности их вклада в решение одной из важнейших с политической точки зрения проблем – проблемы создания рабочих мест. В частности, количество рабочих мест, созданных в рамках капиталоемких проектов, о которых говорилось выше, было сравнительно небольшим, даже если учесть не только непосредственно созданные рабочие места, но и рабочие места, созданные в результате косвенного влияния этих проектов 32/.

Высокий уровень безработицы, который в 1995 году, согласно расчетам, составлял 33 процента, вызывает все большую обеспокоенность правительства. В период с 1989 по 1994 год общий уровень занятости снизился на 7 процентов, причем наиболее острые последствия этого испытывают две крупные отрасли: занятость в обрабатывающей промышленности в период с 1989 года по декабрь 1993 года сократилась на 10 процентов и после этого увеличивалась лишь медленными темпами, а в горнодобывающей промышленности продолжается сокращение уровня занятости, которое началось в 1987 году.

В апреле 1996 года правительство должно было обнародовать стратегию, которая была призвана обеспечить увеличение среднегодовых темпов роста ВВП до устойчивого уровня в 6 процентов и создание 500 000 рабочих мест в год к 2000 году. Эта стратегия, в частности, предусматривает значительное расширение капиталовложений в сферы образования, профессиональной подготовки и инфраструктуры, а также реорганизацию отраслевой структуры экономики и государственного сектора.

#### **Уроки, извлеченные из четырех тематических исследований**

В основу раздельного изучения динамики инвестиций в странах, переживших периоды сильных гражданских потрясений и войн, было положено предположение о том, что собственный опыт этих стран будет неизбежно и существенно отличаться от опыта других стран, которые обсуждались в этой части "Обзора мирового экономического и социального положения". Действительно, хотя четыре страны, рассматриваемые в настоящей главе, относятся к категории развивающихся стран и в целом подпадают под действие тех же факторов, что и шесть стран, которые обсуждались в предыдущей главе, для них характерны и уникальные особенности.

Наиболее заметной из них является абсолютная необходимость использования государственной политики в качестве механизма объединения общества, которое незадолго до этого было разобщено в результате конфликта и может в любой момент вновь вернуться в конфликтное состояние. Характерные особенности процесса принятия политических решений в подобных ситуациях таковы, что, хотя достижение реального консенсуса в их рамках может быть более затруднительным, нежели в ситуациях, не связанных с конфликтами, такой консенсус имеет ключевое значение. Это может приводить к ограничению возможностей правительств в плане принятия решений; с

---

32/ Например, согласно расчетам, масштабы прямого и косвенного расширения занятости в легкой, трудоемкой промышленности, включая производство металлоизделий и пошив одежды, в 3-5 раз превышают аналогичный показатель для тяжелых, капиталоемких отраслей, таких, как химическая и сталелитейная промышленность (см. World Bank, Reducing Poverty in South Africa: Options for Equitable and Sustainable Growth (Washington, D.C., 1994), p. 13; обсуждение этих вопросов см. в Raphael Kaplinsky, "Capital intensity in South African manufacturing and unemployment, 1972-1990", World Development, vol. 23, No. 2 (February 1995), pp. 179-192).

другой стороны, наследие многолетнего конфликта может также ограничивать способность правительств к выполнению принимаемых решений.

Представляется, что международная поддержка имеет ключевое значение для укрепления режимов в постконфликтных условиях. Например, в случае с Южной Африкой та искренняя теплота, с которой Южная Африка была вновь принята в сообщество государств, не говоря уже о международных спортивных кругах, как представляется, способствовала укреплению возможностей правительства в плане принятия решений. Однако уровень экономического благосостояния и организационного развития в Южной Африке также является уникальным среди четырех стран, рассмотренных в тематических исследованиях; в трех других странах, помимо отмены международных санкций и других экономических барьеров, ключевую роль сыграла прямая финансовая помощь.

Иными словами, в большинстве случаев возможности правительств в плане заимствования средств или налогообложения и без того низких доходов своих граждан являются весьма ограниченными. Помощь позволяет снять остроту финансово-бюджетных проблем и изыскать средства для покрытия текущих расходов, особенно в интересах укрепления безопасности на местах, а также для государственных инвестиций в инфраструктуру. Некоторые формы иностранной помощи, одним из ярких примеров которых является помощь в разминировании, могут вносить незаменимый вклад в восстановление нормального функционирования производственных фондов и предоставление жителям страны возможностей для нормализации своей жизни. Как текущие расходы, так и инвестиции, направленные на интеграцию комбатантов в основное русло экономической жизни, позволяют получить двойной дивиденд, связанный как с прямой экономической выгодой, так и с уменьшением неопределенности в плане перспектив поддержания и укрепления мира. Именно в этом смысле в Организации Объединенных Наций используется понятие "постконфликтное миростроительство" 33/.

Возрождение частных инвестиций в постконфликтную экономику не носит автоматического характера. Тем не менее наличие ликвидных средств лишь в редких случаях представляет собой непреодолимое препятствие на пути частных инвестиций. Напротив, в периоды политических беспорядков и гражданских войн предприниматели, как правило, размещают свои состояния в стабильных странах, причем в большинстве случаев - в форме высоколиквидных активов, в том числе акций, облигаций или депозитных сертификатов; в исключительных случаях они покидают страну вместе со своими состояниями. Можно ожидать, что внутренние и внешние инвесторы, которые не желали вкладывать свои средства в страну в период конфликта, вновь начнут размещать там свои капиталы после установления мира.

Однако, прежде чем выделить средства на инвестиционные цели, частные инвесторы стремятся получить не только гарантии мира, но и свидетельства политической стабильности и наличия условий, благоприятствующих инвестициям. Таким образом, возобновление частных инвестиций в весьма значительной мере зависит от мира и стабильности, однако мир и политическая стабильность, в свою очередь, также зависят от инвестиций, которые, в частности, необходимы для обеспечения производительного применения труда бывших комбатантов. На первоначальном этапе речь в основном идет о государственных инвестициях, однако роль частных инвестиций также может в кратчайшие сроки выходить на передний план.

---

33/ См. Бутрос Бутрос-Гали, "Повестка дня для мира", 1995 год, второе издание (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.I.15), стр. 19-22 и 61 и 62 англ. текста.

Макроэкономическая стабильность также имеет важное, а в некоторых случаях и ключевое значение, однако сама по себе она не является достаточным стимулом для привлечения инвестиций. Многие инвестиционные решения являются в значительной мере необратимыми; в подобных случаях после того, как предприниматель выделяет средства на осуществление того или иного проекта, свертывание этого проекта в случае изменения обстоятельств является затруднительным. По этой причине на первоначальном этапе инвесторы, как правило, вкладывают средства в проекты, которые в большей степени поддаются свертыванию или перемещению, или же проекты, для которых характерна крайне привлекательная краткосрочная отдача – например, в зависимости от ситуации, проекты восстановления жилого фонда и строительства нового жилья.

Инвесторов страшит неопределенность – они стараются либо избегать ее, либо действовать в стремлении получить такую прибыль, которая могла бы ее компенсировать, – и ничто не способствует возникновению неопределенности в такой степени, как возможность обращения политики вспять. Например, четко определенные права собственности стоят немногого, если налицо большая вероятность того, что такие права не будут соблюдаться в будущем. Не менее важное значение имеет опора на четко сформулированные правила и положения, которые ограничивают возможность для бюрократического произвола при осуществлении политики. Инвесторы хотят быть уверенными в том, что соответствующие правила существуют и применяются ко всем фирмам, функционирующим в аналогичных условиях. Риск обращения политики вспять наиболее велик в условиях разделения электората и отсутствия консенсуса в отношении основополагающих "правил игры" в экономике. Именно в этом проявляется политическая сторона экономической политики в период постконфликтного миростроительства.

С экономической стороны общий объем притока иностранной помощи в сочетании с притоком частных средств определяет параметры проблем макроэкономического характера; т.е. приток иностранной помощи приводит к увеличению предложения иностранной валюты в экономике. В том случае, если этот приток является значительным в сопоставлении с масштабами экономики и в основном направляется в сферу производства неэкспортных товаров и услуг, предназначенных для внутреннего потребления, это может привести к осложнению макроэкономической ситуации. В результате инфляционных явлений будет расти курс местной валюты – если и не в номинальном, то, по крайней мере, в реальном выражении. В этом случае частные инвестиции будут в чрезмерной степени сосредотачиваться в сферах, не имеющих отношения к производству экспортных товаров, включая, в частности, строительство жилья и торговлю, а не в экспортном секторе.

Внезапное сокращение объема международной помощи может дать противоположный эффект – резкое обесценение валюты, которое обуславливает необходимость привыкания к новому комплексу относительных цен, что, в свою очередь, создает стимулы для производства товаров для экспорта и замещения импорта. Проблема при этом заключается в том, что резкие колебания реального обменного курса приводят к возникновению неопределенности в отношении его дальнейшей динамики, что влечет за собой негативные последствия для частных инвестиций.

Очевидный вывод, который можно сделать из вышеизложенного, состоит в необходимости учета макроэкономических факторов при планировании графика предоставления помощи. Аналогичным образом, объемы помощи с течением времени должны сокращаться постепенно, а не внезапно. По мере роста уверенности деловых кругов внутренние и внешние частные сбережения должны приходить на смену международной помощи в качестве источников финансирования инвестиций, что, в свою очередь, позволяет поддерживать или наращивать уровень инвестиций в стране.

Подводя итог, можно сказать, что инвестиции в экономику стран, переживающих постконфликтный период, как правило, сосредотачиваются в сферах жилищного строительства и

торговли, что объясняется высокой прибыльностью этих секторов в условиях, когда значительный приток капитала приводит к повышению реального обменного курса. В условиях неопределенности инвестиции также в большинстве случаев направляются на цели финансирования проектов, которые можно безболезненно свернуть. Таким образом, первоначальный подъем инвестиций находит свое проявление в строительном буме (включая как коммерческое, так и жилищное строительство), сферах торговли, легкой промышленности и сборке (включая производство товаров для экспорта), а также в крайне ограниченных по своим срокам инвестициях в сельское хозяйство (выращивание зерновых культур вместо многолетних, разведение птицы вместо крупного рогатого скота). Необратимый характер инвестиций в долгосрочные проекты в области сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности определяют их повышенный риск. Вместе с тем с течением времени при условии наличия ценовых стимулов в сочетании с четко определенными правилами и уверенностью деловых кругов в том, что в будущем политика не будет обращена вспять, можно ожидать и таких инвестиций. Проблема, стоящая перед странами, которые переживают постконфликтный период, состоит в том, чтобы перейти от первоначальной стадии роста инвестиций к его следующему этапу, который опирается на частные сбережения и обеспечивает стабильный, устойчивый и равномерный рост доходов и производства.

**ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**



## Глава IX

### ЧТО МЫ ЗНАЕМ О РОСТЕ ГОРОДОВ В КОНЦЕ ДВАДЦАТОГО СТОЛЕТИЯ?

Среди беспрецедентных изменений, характеризующих двадцатое столетие, одним из наиболее разительных сдвигов является, конечно же, тенденция к увеличению числа людей в мире, проживающих в городских районах. По оценкам, в 1900 году, когда население мира составляло 1,7 миллиарда человек, лишь 13 процентов всех людей на земле жили в районах, которые можно отнести к городским 1/. Согласно нынешним прогнозам, к 2000 году население мира, как ожидается, достигнет 6,2 млрд. человек, при этом почти 48 процентов его будет проживать в городских районах 2/. Следовательно, в двадцатом столетии произошло не только беспрецедентное увеличение доли людей, проживающих в городских районах, но и заметное увеличение числа городских жителей – с 220 млн. в 1900 году до, как ожидается, 2,9 млрд. человек к 2000 году. С точки зрения динамики народонаселения росту городского населения мира способствовали три отчетливо различимых процесса, а именно: естественный прирост населения в городских районах, чистый приток в городские районы населения в результате миграции и преобразование сельских районов в городские населенные пункты.

Естественный прирост определяется превышением числа рождений над числом смертей для данного населения. На протяжении нынешнего столетия естественный прирост был высоким во многих развивающихся странах мира, особенно благодаря резкому снижению смертности в результате применения более эффективных средств борьбы с основными видами инфекционных и паразитических заболеваний. Так как снижение смертности произошло раньше и в более значительных масштабах в городских, а не в сельских районах, первые, как правило, увеличивались быстрее вторых в результате естественного прироста. Однако во многих развивающихся странах снижение смертности сопровождалось, хотя и со значительным временным разрывом, существенным сокращением рождаемости, которое, как правило, более заметно в городских, чем в сельских районах. Следовательно, в тех странах, в которых процесс снижения рождаемости находится на достаточно продвинутом этапе, рост численности населения в городских районах, обусловленный естественным приростом, будет, скорее всего, менее быстрым, чем в сельских районах, хотя фактическое расхождение между этими двумя показателями будет зависеть также от различий в возрастной структуре соответствующих групп населения.

Второй процесс, обуславливающий рост численности городского населения, привлекает, пожалуй, наибольшее внимание, так как он связан с перемещением людей из сельских в городские районы. Однако перемещение людей между сельскими и городскими районами не является односторонним движением и всегда включает как потоки из сельских в городские районы, так и потоки из городских в сельские районы. С точки зрения роста численности городского населения значение имеет разница между числом мигрантов в городские районы и числом мигрантов в сельские районы, и эта разница, которая обычно оказывается положительной, называется чистой миграцией сельского населения в городские районы.

---

1/ Patterns of Urban and Rural Population Growth (United Nations publication, Sales No. E.79.XIII.9).

2/ World Urbanization Prospects: The 1994 Revision (United Nations publication Sales No. E.95.XIII.12).

Наконец, третьим важнейшим процессом, определяющим географическое и демографическое расширение городских районов, является преобразование сельских районов в городские центры. Такое преобразование обычно происходит в результате изменений характера населенных пунктов в данной местности, т.е. изменений, которые чаще сопряжены с развитием инфраструктуры, расширением производительной деятельности, не связанной с сельским хозяйством, или ростом коммерческой и административной деятельности. Во многих отношениях приведенные выше цифры отражают именно преобразование сельских населенных пунктов в городские центры, которые преимущественно и определяют тенденции урбанизации.

Урбанизацию обуславливает целый ряд факторов, и по этому вопросу написано большое количество трудов. Сюда входят исследования по конкретным странам или городским районам, а также теоретические выкладки, имеющие общее предназначение. В настоящей главе не ставится задача пополнить теоретические и эмпирические знания об урбанизации, а преследуется цель раскрыть то, что лежит за этой статистической информацией и прогнозами Организации Объединенных Наций по этому вопросу. В этой главе излагаются имеющиеся данные о тенденциях урбанизации, в том числе с разбивкой по регионам и странам и по различным компонентам; в ней также объясняется методика, используемая для получения этих данных, и указываются ее сильные и слабые стороны. Урбанизация представляет собой важнейший аспект развития в каждой стране мира, и получение данных является непременным началом в проведении любого этого процесса.

#### **Оценка и прогноз численности городского населения мира**

Каждые два года Отдел народонаселения Секретариата Организации Объединенных Наций выпускает полный набор расчетных и прогнозируемых показателей общей численности городских жителей в каждой стране мира. Набор оценок неизменно охватывает период начиная с 1950 года и заканчивая различными годами, в зависимости от наиболее последних данных, имеющихся по каждой стране. Период прогнозирования, который в более ранних публикациях заканчивался 2000 годом, недавно был увеличен до 2025 года 3/. Подготовка полного набора оценок численности городского населения стала возможна благодаря наличию более обширной информации, полученной в результате переписей населения, которые остаются основным источником данных о численности и географическом распределении населения страны.

На протяжении большей части текущего столетия такой полный набор оценок численности городского населения мира отсутствовал. В 70-х годах были опубликованы оценки по ранним периодам этого столетия (1900–1925 годы) 4/, однако они дают представление лишь о порядковых величинах численности населения. В 50-х и 60-х годах, когда переписи населения начали проводиться на более регулярной основе во все большем числе стран, возможности подготовки более всеобъемлющего набора национальных оценок уровней и тенденций урбанизации расширились.

В целом, исходными показателями, необходимыми для оценки динамики урбанизации, являются: а) уровень урбанизации, который представляет собой долю населения страны,

---

3/ Patterns of Urban and Rural Populations Growth, op. cit., и World Urbanization Prospects: The 1994 Revision, op. cit.

4/ См. John V. Grauman, "Orders of magnitude of the world's urban population in history", United Nations Population Bulletin, No. 8-1976 (United Nations publication, Sales No. E.76.XIII.3).

проживающего в городских районах; и b) темпы урбанизации, что представляет собой среднегодовой показатель динамики городского населения. Уровень урбанизации можно рассчитать на основе данных об общей численности населения страны и численности населения в городах в определенный момент времени. Для расчета темпов урбанизации необходимо иметь данные о доле городского населения по крайней мере для двух моментов времени (т.е. по результатам двух переписей).

Методика использования такой информации для получения прогнозов, описанная во вставке IX.1, дает логистическую временную кривую показателя доли городского населения, максимальная асимптотическая величина которого составляет единицу, однако этот предел достигается при затухающей кривой. Такой достаточно условный способ прогнозирования численности городского населения стран мира применяется при наличии ограниченной информации 5/. Хотя формальная оценка достоверности полученных результатов не проводилась, следует отметить, что когда впервые в конце 70-х годов на основе методики Организации Объединенных Наций был подготовлен прогноз численности городского населения мира, ожидалось, что доля городского населения мира к 1990 году достигнет показателя 46 процентов, который можно сравнить с мировым показателем расчета доли городского населения в 43 процента, приведенным за 1990 год в обновленном издании 1994 года документа "World Urbanization Prospects" 6/. В результате такого сравнения видно, что в наборе прогнозируемых показателей за 1980 год темпы урбанизации за период 1960-1990 годов были несколько завышены по сравнению с самыми последними расчетами.

#### **Вставка IX.1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОСНОВА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРБАНИЗАЦИИ**

Для получения оценок и прогнозов численности городского населения мира в Организации Объединенных Наций рассматривается прежде всего соотношение городского и сельского населения каждой страны - показатель, темпы роста которого за конкретный период представляют собой разницу темпов роста городского и сельского населения. То есть, если  $U_0$  и  $U_t$  - городское население в момент времени соответственно 0 и  $t$ , а  $R_0$  и  $R_t$  - эквивалентные показатели численности сельского населения, тогда среднегодовые темпы роста соотношения городского и сельского населения рассчитываются как:

---

5/ См. Patterns of Urban and Rural Population Growth, op. cit.; и Департамент по международным экономическим и социальным вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций "Estimates and Projections of Urban, Rural and City Populations, 1950-2025: The 1982 Assessment" (ST/ESA/SER.R/58).

6/ World Urbanization Prospects: The 1994 Revision", op. cit. Кроме того, оба набора прогнозируемых показателей различались также в оценке расчетных показателей за базовый 1960 год, так как в прогнозе 1980 года доля городского населения в 1960 году указывалась в размере 33,9 процента, а в прогнозе 1994 года этот показатель составлял 34,2 процента.

$$g_t = [\ln (U_t/R_t) - \ln (U_o/R_o)]/t \quad (1)$$

что равняется:

$$g_t = u_t - r_t \quad (2)$$

где

$$u_t = [\ln (U_t/U_o)]/t \quad (3)$$

а

$$r_t = [\ln (R_t/R_o)]/t \quad (4)$$

при этом  $u_t$  и  $r_t$  обозначают, соответственно, темпы прироста городского и сельского населения.

Применяемая в Организации Объединенных Наций методика расчета прогнозируемых показателей предусматривает экстраполяцию показателя  $g$ , полученного на основе самых последних данных по каждой стране. Эмпирическим путем было установлено, что наиболее важным фактором различия в темпах увеличения численности городского и сельского населения (т.е. величины  $g$ ) является чистый показатель миграции в городские районы и преобразование сельских районов в городские. Кроме того, оба этих фактора указывают на сходную взаимосвязь темпов урбанизации и уровня урбанизации в начальный год. То есть, по мере повышения уровня урбанизации число потенциальных мигрантов из сельских в городские районы или жителей преобразуемых сельских районов в процентах от городского населения уменьшается, в связи с чем вполне можно предполагать, что разрыв между темпами роста городского и сельского населения будет снижаться, как это в действительности и происходит.

На основе данных переписей по 110 странам с населением не менее 2 млн. человек строится модель долгосрочной динамики  $g$ , в которой конечная величина  $g$  (обозначенная  $g_f$ ) за период прогнозирования представляет собой функцию от доли городского населения в начале периода прогнозирования. Для получения соответствующих показателей  $g$  для каждого пятилетнего периода на протяжении периода прогнозирования, рассчитывается средневзвешенный показатель  $g_o$  (начальный показатель  $g$ ) и  $g_f$ , при этом веса, которые в сумме составляют единицу и при применении  $g_f$  устанавливаются на уровне 0,2 и постепенно увеличиваются на 0,2. После пяти пятилетних прогнозов величина  $g$  выравнивается с  $g_f$  и остается на этом уровне до 2025 года.

После получения показателей  $g$  для каждого пятилетнего периода прогнозирования рассчитывается соотношение городского и сельского населения по состоянию на конец каждого пятилетнего периода по следующей формуле:

$$U_{t+5}/R_{t+5} = (U_t/R_t) \exp[5g_t] \quad (5)$$

на основании чего можно рассчитать долю городского населения как:

$$U_{t+5}/ = (U_{t+5}/R_{t+5})/[1 + (U_{t+5}/R_{t+5})] \quad (6)$$

Для получения расчетного показателя численности городского населения в каждой стране за период прогнозирования рассчитанная прогнозируемая доля городского населения для каждого пятилетнего периода затем соотносится к прогнозируемой общей численности населения, рассчитанной по другой методике.

Однако важно отметить, что приводимые в обновленном издании ("1994 Revision") оценки за 1990 год основываются на весьма неполной информации. Из 222 стран или районов, на которые был разделен мир в 1994 году, лишь по 136 имелись данные о доле городского населения за период 1986-1993 годов. Что касается остальных, то по 67 странам самые последние данные относятся к периоду 1976-1985 годов, еще по 17 странам - к периоду 1966-1975 годов и для 2 стран они имеются за годы до 1965 года. Хотя в число стран, по которым имеются последние данные, входит большинство стран с большим по численности населением, отсутствие данных за 1990 год почти по 40 процентам всех стран или районов мира нельзя сбрасывать со счетов как возможный источник искажений.

Другим важным моментом, о котором не стоит забывать при анализе результатов расчетов и прогнозов численности городского населения, является отсутствие единообразного применимого определения "городского населения" на национальном уровне. В Организации Объединенных Наций были собраны и опубликованы определения, используемые для статистических целей странами и районами, из которых состоит мир. В большинстве случаев (в 112 из 222) имеющиеся определения основываются на административных делениях, приравнивающих городские районы к административным центрам провинций или регионам, находящимся под юрисдикцией определенных органов местного управления. Однако во многих таких случаях представленные определения не являются точными, так как в них говорится лишь о "городских центрах", "городах с официально обозначенными границами", "установленных районах" или "городах, городских агломерациях и городских общинах" <sup>7/</sup>. В других 53 случаях городские районы отличаются от сельских по признаку численности населения, а в некоторых случаях - по признаку плотности населения. Однако нижняя граница отнесения населенного пункта к городскому колеблется от 200 до 50 000 человек. Таким образом, определение городских населенных пунктов не отличается единообразием. В 32 странах или районах (включая все государства на территории бывшего Советского Союза (СССР) прямо указывается на наличие определенных признаков городского населенного пункта, что выражается в доле рабочей силы, занятой в несельскохозяйственном секторе, или в наличии городских услуг (улиц, систем водоснабжения, канализации и электрического освещения). Наконец, в 22 случаях определение "городского" населенного пункта отсутствует, а еще в 3 случаях все население считается городским или сельским в зависимости от конкретных обстоятельств.

Помимо оценки и прогнозирования размеров городского населения каждой страны или района мира в Организации Объединенных Наций также составляются прогнозы численности населения конкретных городов или городских агломераций. Применяемый метод построен на описанном выше методе прогнозирования соотношения городского и сельского населения и опирается на расчет доли

---

<sup>7/</sup> World Urbanization Prospects: The 1994 Revision ...

населения страны, проживающего в конкретном городе 8/. Так как темпы роста численности населения отдельных городов, как правило, являются менее устойчивыми, чем показатели численности всего городского населения, прогнозы по городам будут больше отличаться от фактических показателей, чем прогнозы численности городского населения в целом. С учетом этих оговорок в последующих разделах дается обзор нынешнего уровня урбанизации в различных регионах мира и изменений, ожидаемых в ближайшие 20 лет.

### **Субурбанизация и продолжающаяся урбанизация в развитых странах**

В развитых странах отмечается высокий уровень урбанизации. По оценкам, в 1995 году три четверти населения развитых стран проживало в городских районах, и к 2015 году четверо из пяти человек в развитых странах будут городскими жителями (см. таблицу IX.1). В период 1975–1995 годов темпы прироста городского населения в развитых странах в среднем составляли 0,9 процента в год и, даже будучи столь низкими, все же более чем на 60 процентов превышали темпы роста общей численности населения в развитых странах. Вследствие низкого естественного прироста населения и относительно значительного оттока населения в города в результате миграции из сельской местности численность населения в сельских районах в развитых странах начиная с 1975 года сокращалась ежегодно на 0,4 процента. В то же время численность городского населения в развитых странах ежегодно увеличивалась в среднем на 7,2 миллиона человек, и ожидается, что этот показатель сократится и в период 1995–2015 годов будет ежегодно составлять 5,8 миллиона человек.

---

8/ Полностью данные приведены в документе Департамента по международным экономическим и социальным вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций Estimates and projections of urban, rural and city populations, 1950-2025: the 1982 assessment (ST/ESA/SER.R/58).

**Таблица IX.1. ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, ПРОЖИВАЮЩЕГО В ГОРОДСКИХ РАЙОНАХ,  
И ТЕМПЫ УРБАНИЗАЦИИ С РАЗБИВКОЙ ПО КРУПНЫМ  
РАЙОНАМ,  
РЕГИОНАМ И СТРАНАМ**

Регион или страна	Доля городского населения в процентах			Темпы урбанизации	
	1975 год	1995 год	2015 год	1975- 1995 годы	1995-2015 годы
Весь мир .....	37,7	45,2	55,5	0,9	1,0
Более развитые регионы .....	69,8	74,9	81,0	0,4	0,4
Менее развитые регионы .....	26,7	37,6	50,5	1,7	1,5
Наименее развитые страны .....	14,2	22,4	35,9	2,3	2,4
Африка .....	25,2	34,4	47,2	1,6	1,6
Восточная Африка .....	12,3	21,7	34,1	2,8	2,3
Центральная Африка .....	26,6	33,2	46,6	1,1	1,7
Северная Африка .....	38,6	45,9	57,3	0,9	1,1
Южная часть Африки .....	44,1	48,1	60,7	0,4	1,2
Западная Африка .....	22,6	36,6	52,3	2,4	1,8
Азия .....	24,6	34,6	47,8	1,7	1,6
Развивающиеся страны Азии .....	22,1	33,0	46,8	2,0	1,7
Восточная Азия .....	25,1	36,9	51,7	1,9	1,7
Китай .....	17,3	30,2	46,9	2,8	2,2
Япония .....	75,7	77,6	82,0	0,1	0,3
Южная часть Центральной Азии .....	22,2	28,8	40,4	1,3	1,7
Юго-Восточная Азия .....	22,3	33,7	48,5	2,1	1,8
Западная Азия .....	48,4	66,4	77,1	1,6	0,8
Европа .....	67,1	73,6	80,1	0,5	0,4
Восточная Европа .....	59,9	70,4	78,6	0,8	0,5
Северная Европа .....	81,7	83,7	87,4	0,1	0,2
Южная Европа .....	59,1	65,1	72,3	0,5	0,5
Западная Европа .....	77,8	80,5	84,8	0,2	0,3
Латинская Америка и Карибский бассейн .....	61,3	74,2	82,1	1,0	0,5
Карибский бассейн .....	51,0	62,4	70,9	1,0	0,6
Центральная Америка .....	57,1	68,0	76,2	0,9	0,6
Южная Америка .....	64,2	78,0	85,7	1,0	0,5
Северная Америка .....	73,8	76,3	81,9	0,2	0,4
Океания .....	71,8	70,3	72,1	-0,1	0,1
Австралия-Новая Зеландия .....	85,3	84,9	87,0	0,0	0,1

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

**Примечание:** термин "более развитые регионы" означает всю Европу и Северную Америку, Австралию, Новую Зеландию и Японию. Термин "менее развитые регионы" означает весь остальной мир.

На основе тенденций урбанизации, отмечавшихся в развитых странах до середины нынешнего века, полагали, что повышение концентрации городского населения в более крупных городских поселениях является естественным фактором, сопутствующим увеличению доли людей, проживающих в городах. Однако в конце 60-х, в 70-х и в начале 80-х годов в ряде развитых стран была замечена тенденция к городской деконцентрации населения. Берри 9/ предложил термин "субурбанизация", означающий процесс, при котором численность населения крупных городов уменьшается, по крайней мере в относительном выражении, в результате его оттока в более мелкие городские поселения. Широкомасштабный переход к субурбанизации был впервые отмечен в Соединенных Штатах Америки, где между 60-ми и 1970-1973 годами в не входящих в мегалополисы городских поселениях был зарегистрирован обратный процесс в чистой миграции: на смену ежегодному чистому оттоку населения, составлявшему 0,3 млн. человек, пришел чистый ежегодный прирост численности населения, составлявший 0,4 млн. человек 10/. В 70-х годах темпы роста численности населения в крупных городах Соединенных Штатов составляли половину аналогичного показателя в средних и малых городах, причем эти темпы в небольших городских поселениях превосходили аналогичные показатели в мегалополисах в целом 11/. Другие исследования подтвердили, что аналогичные изменения происходят в различных развитых странах, включая Австралию, Германию, Данию, Италию, Норвегию, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Францию и Японию, хотя масштабы и временные рамки этого явления, а также в какой-то степени его характер различны в каждой стране 12/.

Вопреки предположениям о том, что отток населения из мегалополисов в городские поселения среднего и малого размера ускорится в 80-х годах, полученные в последнее время данные опровергают подобный прогноз и указывают на то, что отмечается возврат тенденции к концентрации населения в более крупных городских поселениях. В наиболее значительной степени подобная тенденция отмечалась в Соединенных Штатах в 80-х годах, хотя имеется также

---

9/ См. "The counterurbanization process: urban America since 1970", в Urbanization and Counterurbanization, B.J.L. Berry, ed. (Beverly Hills, California: Sage, 1976). Позднее Филдинг дал более строгое определение субурбанизации, согласно которому это явление возникает тогда, когда имеет место негативное соотношение между чистыми темпами миграции в рамках всей системы поселений и их соответствующим населением, где "населенные пункты" понимаются как относительно самостоятельные функциональные образования (см. A.J. Fielding, "Counterurbanization in Western Europe", Progress in Planning, vol. 17, No. 1 (1982), pp. 1-52).

10/ См. C.L. Beale, The Revival of Population Growth in Non-metropolitan America (Washington, D.C., Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, 1975).

11/ См. W.H. Frey, "Perspectives on recent demographic change in metropolitan and non-metropolitan America", в Population Change and the Future of Rural America, D.L. Brown and L. Swanson, eds. (Washington, D.C., Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, 1992).

12/ См. Counterurbanization, Anthony G. Champion, ed. (London, Edward Arnold, 1989).



подтверждение того, что темпы роста таких мегалополисов, как Париж и Лондон, в последние годы увеличились 13/.

Хотя причины субурбанизации и возврата тенденции к концентрации населения в крупных городах в целом еще предстоит прояснить, было выдвинуто несколько предположений на этот счет 14/. С одной стороны, снижение уровней фертильности, отмечавшееся в 60-х годах, которое было более характерно для мегалополисов, способствовало падению темпов прироста численности населения в этих городах по сравнению с другими городскими центрами. С другой стороны, повышение уровней международной миграции, в особенности в конце 80-х годов, наряду с тенденцией к расселению международных мигрантов в районах крупных городов способствовало проявлению традиционной формы концентрации. Вместе с тем, ключевыми элементами, способствующим субурбанизации или противоположному ей процессу, по-прежнему являются изменения в характеристиках внутренней миграции. Одной из коренных причин этих изменений является новое территориальное разделение труда, обусловленное меняющейся структурой хозяйственной организации, которая позволяет размещать производство за пределами крупных промышленных центров. Успешная экономическая деятельность различных предприятий, базирующихся в сельских районах, в особенности тех, которые связаны с освоением энергетических ресурсов, сельским хозяйством и лесоводством, также явилась одним из факторов, способствовавших субурбанизации в 70-х годах, особенно в Соединенных Штатах. Изменение взглядов на выбор места жительства, связанное с изменениями в возрастной структуре населения, по-видимому, также сыграло свою роль. И наконец, более активной субурбанизации способствовали такие факторы, как меры правительств по осуществлению инвестиций в инфраструктуру, включая расширение транспортной сети и совершенствование системы здравоохранения и образования в более мелких общинах; оказание поддержки развитию сельского хозяйства, лесоводства и развитию сельских районов в целом; и проведение политики децентрализации и строительства "новых городов". Тем не менее экономический спад, который затронул значительное число развитых стран в конце 70-х и в начале 80-х годов, ослабил потенциал правительств по реализации такой политики, и осуществленное ими впоследствии дерегулирование различных элементов экономической деятельности и системы оказания услуг, вероятно, вновь сделали привлекательными выгоды, связанные с концентрацией хозяйственной деятельности и, как следствие этого, населения в районах мегалополисов.

#### **Латинская Америка и Карибский бассейн: высокоурбанизированный регион**

В 1995 году в городских поселениях проживало 74 процента населения Латинской Америки и Карибского бассейна, что представляет собой показатель, сопоставимый с аналогичным показателем развитых стран. Латинская Америка традиционно является наиболее урбанизированным

---

13/ См. Anthony G. Champion, "Population distribution patterns in developed countries", в Population Distribution and Migration, Proceedings of the United Nations Expert Group Meeting on Population Distribution and Migration, Santa Cruz, Bolivia, 18-22 January 1993 (ST/ESA/SER.R/133) (издание Организации Объединенных Наций, готовится к выпуску); и World Urbanization Prospects: The 1994 Revision, op. cit.

14/ См. Anthony G. Champion, "Population distribution patterns in developed countries", в Population Distribution and Migration, Proceedings of the United Nations Expert Group Meeting on Population Distribution and Migration, Santa Cruz, Bolivia, 18-22 January 1993 (ST/ESA/SER.R/133) (издание Организации Объединенных Наций, готовится к выпуску).

регионом среди всех других развивающихся регионов. В 1975 году 61 процент ее населения проживал в городах, что эквивалентно аналогичному показателю, установленному для развитых стран в 1960 году. Таким образом, в Латинской Америке произошли те же изменения в уровне урбанизации за 20 лет, что в развитых странах произошло за 35 лет. Ожидается, что в период 1995–2015 годов в обеих группах стран будут отмечаться аналогичные тенденции в области урбанизации, и к 2015 году они достигнут аналогичных уровней урбанизации (см. таблицу IX.1).

Как и в других развивающихся регионах, в Латинской Америке и Карибском бассейне имеет место значительное расхождение в уровнях урбанизации различных стран. В Антигуа и Барбуде, Гаити, Гайане и Монтсеррате свыше 60 процентов населения по-прежнему проживают в сельских районах. С другой стороны, свыше 80 процентов населения таких стран, как Аргентина, Чили, Уругвай и Венесуэла, проживает в городских районах.

Хотя численность сельского населения Латинской Америки и Карибского бассейна незначительно увеличилась в период 1975–1995 годов, почти весь прирост численности населения в этом регионе приходился на долю городских районов (см. таблицу IX.2). Ожидается, что в период между 1995 и 2015 годом численность сельского населения в Латинской Америке сократится, и на основе этого можно предположить, что темпы прогнозируемого роста численности населения в городских поселениях превзойдут общие темпы роста численности населения в регионе (см. таблицу IX.3). Таким образом, ожидается, что показатель увеличения численности городского населения в регионе будет по-прежнему составлять примерно 8,4 млн. человек в год в период 1995–2015 годов, в то время как показатель прироста общей численности населения региона, как ожидается, будет ниже и составит 8 млн. человек ежегодно.

**Таблица IX.2. ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ И ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ПРИРОСТА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ГОРОДСКИХ РАЙОНАХ, 1975–1995 ГОДЫ И 1995–2015 ГОДЫ**

Регион или страна	Ежегодный прирост численности населения в городских районах (в тыс.)		Доля от общего прироста численности населения в городских районах (в процентах)	
	1975–1995 годы	1995–2015 годы	1975–1995 годы	1995–2015 годы
Весь мир . . . . .	52 305	77 945	64	89
Более развитые регионы . . . . .	7 234	5 833	118	204
Менее развитые регионы . . . . .	45 071	72 112	59	85
Наименее развитые страны . . . . .	4 008	10 516	34	57
Африка	7 308	15 883	47	67
Восточная Африка . . . . .	1 698	4 176	33	51
Центральная Африка . . . . .	764	2 041	41	64
Северная Африка . . . . .	1 821	2 982	57	83
Южная часть Африки . . . . .	501	1 021	54	86

Регион или страна	Ежегодный прирост численности населения в городских районах (в тыс.)		Доля от общего прироста численности населения в городских районах (в процентах)	
	1975-1995 годы	1995-2015 годы	1975-1995 годы	1995-2015 годы
Западная Африка . . . . .	2 524	5 662	55	74
Азия . . . . .	30 284	48 029	58	91
Развивающиеся страны Азии . . .	29 649	47 722	57	90
Восточная Азия . . . . .	12 482	16 647	76	141
Китай . . . . .	10 472	15 347	71	140
Япония . . . . .	636	308	94	723
Южная часть Центральной Азии	10 056	19 564	41	68
Юго-Восточная Азия . . . . .	4 546	7 483	57	93
Западная Азия . . . . .	3 200	4 335	92	98
Европа . . . . .	4 069	2 341	161	-8 917
Восточная Европа . . . . .	2 322	1 045	202	-382
Северная Европа . . . . .	279	327	124	189
Южная Европа . . . . .	765	491	134	-1 390
Западная Европа . . . . .	703	478	120	436
Латинская Америка и Карибский бассейн . . . . .	8 076	8 419	100	106
Карибский бассейн . . . . .	424	478	99	104
Центральная Америка . . . . .	2 065	2 396	86	97
Южная Америка . . . . .	5 588	5 546	106	110
Северная Америка . . . . .	2 335	2 946	87	114
Океания . . . . .	234	327	66	78
Австралия-Новая Зеландия	195	239	83	96

Источник: Отдел народонаселения, Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Примечание: термин "более развитые регионы" означает всю Европу и Северную Америку, Австралию, Новую Зеландию и Японию. Термин "менее развитые регионы" означает весь остальной мир.

Отличительной характеристикой распределения городского населения Латинской Америки и Карибского бассейна является то, что оно в большей степени, чем в других крупных развивающихся регионах, сконцентрировано в больших городах. Так, в 1995 году 20 процентов городского населения Латинской Америки проживало в агломерациях с населением не менее 5 млн. человек, в то время как лишь 16 процентов городского населения в развивающихся странах Азии и 8 процентов такого населения в Африке было сконцентрировано в крупных городах

подобного размера (таблица IX.4). Кроме этого, в 1995 году 52 процента городского населения Латинской Америки проживало в городах с численностью населения менее полумиллиона жителей, в то время как аналогичный показатель как в Африке, так и в развивающихся странах Азии, составлял 58 процентов. Тенденция к чрезвычайной высокой концентрации населения в одном крупном городе особенно четко прослеживается в Аргентине, Боливии, Доминиканской Республике, Коста-Рике, Кубе, Панаме, Перу, Пуэрто-Рико, Уругвае и Чили, где в 1995 году свыше четверти городского населения проживало в соответствующей столице.

Тенденция к концентрации населения в одном мегалополисе рассматривается как проявление эффекта масштабности, который способствует повышению экономической эффективности и увеличению роста. Подобная городская концентрация обычно является результатом ряда мер государственной политики, поощряющих развитие крупных городов как предпочтительных центров промышленного производства, финансов и связи 15/. В Латинской Америке и Карибском бассейне темпы роста численности населения в крупных городах региона в целом достигли пиковых показателей в 50-х или 60-х годах, когда уровни фертильности все еще были относительно высоки, а индустриализации способствовала модель развития, поощряющая замещение импорта. Имеющиеся данные позволяют предположить, что тенденция к снижению уровня фертильности впервые проявилась в самых крупных городах каждой из стран и что, в целом, показатели фертильности в крупных городских агломерациях по-прежнему остаются ниже, чем аналогичные общие показатели по стране 16/. Тем не менее снижение уровней чистой миграции, которое отмечается в некоторых крупных городах с 70-х годов, означает, что главным фактором, обуславливающим рост численности населения в этих городах, стал естественный прирост. Более того, в последние годы доля населения крупных городов в общей численности городского населения сократилась 17/. С 1980 года подобное положение характерно для Буэнос-Айреса, Гаваны и Монтевидео, и ожидается, что в 90-х годах аналогичная тенденция затронет ряд других крупных городов Латинской Америки 18/. Согласно данным, полученным в ходе недавно проведенных переписей, в Мехико, Рио-де-Жанейро и Сантьяго (Чили) имело место резкое сокращение прироста населения за счет чистой миграции 19/. В то же время темпы роста численности населения в средних и малых городских поселениях возросли.

---

15/ См., например, Harry W. Richardson, "Population distribution policies", в Population Distribution, Migration and Development, Proceedings of the Expert Group on Population Distribution, Migration and Development, Hammamet (Tunisia), 21-25 March 1983 (United Nations publication, Sales No. E.84.XIII.3); и Carlos Antonio De Mattos, "The moderate efficiency of population distribution policies in developing countries", и Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), "Population dynamics in the large cities of Latin America and the Caribbean", в Population Distribution and Migration ...

16/ См. ECLAC, "Population dynamics in the large cities of Latin America and the Caribbean", в Population Distribution and Migration ...

17/ См. Alfredo Lattes, "Population distribution in Latin America: Is there a trends towards population deconcentration", в Population Distribution and Migration ...

18/ World Urbanization Prospects: The 1994 Revision, op. cit.

19/ См. ECLAC, "Population dynamics in the large cities of Latin America and the Caribbean", в Population Distribution and Migration ...

**Азия: регион контрастов**

В 1995 году численность населения в развивающихся странах Азии составила 3,3 млрд. человек, или 58 процентов от общей численности населения в мире. Для региона в целом характерна высокая степень разнородности, при этом в его состав входят такие наиболее урбанизированные страны или районы мира, как Бахрейн, Гонконг, Израиль, Катар, Кувейт и Сингапур, в которых свыше 90 процентов населения проживает в городских районах, и такие наименее урбанизированные страны, как Бутан, Восточный Тимор и Непал, в которых, согласно имеющейся классификации, в 1995 году на долю городского населения приходилось менее 14 процентов населения этих стран. Кроме того, в Азии расположены некоторые из наиболее крупных по численности населения стран мира, такие, как Бангладеш, Индия, Индонезия, Китай и Пакистан. В этих пяти странах имеет место относительно низкий уровень урбанизации (ниже 36 процентов), а отмеченные в них показатели численности населения в значительной степени обуславливают характерный для региона в целом уровень урбанизации, составляющий всего 35 процентов (см. таблицу IX.1).

Несмотря на относительно низкий уровень урбанизации стран Азии, на их долю приходится 46 процентов городского населения мира; в 1995 году этот показатель составил 1,2 млрд. человек, что выше зарегистрированной в настоящее время численности городского населения развитых стран (см. таблицу IX.3). В 1975 году, когда уровень урбанизации в развивающихся странах Азии соответствовал всего 22 процентам (см. таблицу IX.1), численность их городского населения составляла уже 508 млн. человек, или почти 70 процентов от численности всех городских жителей в развитых странах. Предполагается, что к 2015 году в развивающихся странах Азии будет проживать немногим более 2 млрд. городских жителей, что будет соответствовать половине городского населения в мире и в два раза превышать численность городского населения в развитых странах.

**Таблица IX.3. ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, ЧИСЛЕННОСТЬ ГОРОДСКОГО И СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ КРУПНЫХ РЕГИОНОВ И ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН МИРА**  
 (В млн.)

Регион или страна	Общая численность населения			Численность городского населения			Численность сельского населения		
	1975 год	1995 год	2015 год	1975 год	1995 год	2015 год	1975 год	1995 год	2015 год
Весь мир . . . . .	4 077	5 716	7 469	1 538	2 584	4 143	2 539	3 132	3 326
Более развитые регионы . . . . .	1 044	1 167	1 224	729	874	991	315	293	233
Менее развитые регионы . . . . .	3 033	4 550	6 245	809	1 710	3 153	2 224	2 839	3 092
Наименее развитые страны . . . . .	343	575	945	49	129	339	294	446	606
Африка . . . . .	414	728	1 204	104	250	568	310	478	636
Восточная Африка . . . . .	125	227	390	15	49	133	110	178	257
Центральная Африка . . . . .	45	82	146	12	27	68	33	55	78
Северная Африка . . . . .	96	161	232	37	74	133	59	87	99
Южная часть Африки . . . . .	29	47	71	13	23	43	16	25	28
Западная Африка . . . . .	118	211	364	27	77	190	91	134	174
Азия . . . . .	2 406	3 458	4 516	592	1 198	2 159	1 814	2 260	2 357
Развивающиеся страны Азии . . . . .	2 294	3 333	4 390	508	1 101	2 055	1 787	2 232	2 335
Восточная Азия . . . . .	1 097	1 424	1 660	276	525	858	822	899	801
Китай . . . . .	928	1 221	1 441	160	369	676	768	852	765
Япония . . . . .	112	125	126	84	97	103	27	28	23
Центральная часть Южной Азии . . . . .	886	1 381	1 954	197	398	789	689	983	1 165
Юго-Восточная Азия . . . . .	324	484	645	72	163	313	252	321	332
Западная Азия . . . . .	99	168	257	48	112	198	51	57	59
Европа . . . . .	676	727	726	454	535	582	223	192	145
Восточная Европа . . . . .	286	309	303	171	217	238	115	91	65
Северная Европа . . . . .	89	94	97	73	78	85	16	15	12
Южная Европа . . . . .	132	144	143	78	94	103	54	50	40
Западная Европа . . . . .	169	181	183	132	146	155	38	35	28
Латинская Америка и Карибский бассейн . . . . .	320	482	641	196	358	526	124	124	115
Карибский бассейн . . . . .	27	36	45	14	22	32	13	13	13
Центральная Америка . . . . .	78	126	176	45	86	134	34	40	42
Южная Америка . . . . .	214	320	420	138	249	360	77	70	60
Северная Америка . . . . .	239	293	345	177	223	282	63	69	62
Океания . . . . .	21	29	37	15	20	27	6	8	10
Австралия-Новая Зеландия . . . . .	17	22	27	14	18	23	2	3	3

Источник: Отдел народонаселения, Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Примечание: термин "более развитые регионы" означает всю Европу и Северную Америку, Австралию, Новую Зеландию и Японию. Термин "менее развитые регионы" означает весь остальной мир.

Характерные для стран Азии высокие темпы прироста городского населения сопровождались умеренными темпами прироста сельского населения. В течение 1975–1995 годов ежегодные темпы прироста городского населения в развивающихся странах Азии составляли 3,9 процента, и, как предполагается, в течение 1995–2015 годов ежегодные темпы его прироста будут составлять 3,1 процента. Соответствующие темпы прироста сельского населения составляют 1,1 и 0,2 процента. Таким образом, хотя численность сельского населения стран Азии будет, по имеющимся прогнозам, продолжать возрастать и в начале XXI века, ожидается значительное уменьшение темпов его прироста. Предполагается, что к 2015 году численность сельского населения в развивающихся странах Азии будет тем не менее по-прежнему превышать численность населения в городских районах примерно на 14 процентов, или более чем на 280 млн. человек, несмотря на тот факт, что в течение последующих 20 лет в Китае, вероятно, произойдет уменьшение численности сельского населения примерно на 87 млн. человек.

Значительные различия между темпами прироста городского населения и темпами прироста сельского населения Азии обуславливают довольно высокий прирост доли городского населения. В связи с этим предполагается, что в течение 1975–2015 годов в развивающихся странах Азии будут отмечены самые высокие темпы урбанизации среди крупных регионов мира – на уровне 1,9 процента в год. Такие темпы урбанизации предполагают, что доля городского населения в развивающихся странах Азии в период с 1975 по 2015 год возрастет более чем вдвое, т.е. с 22 до 47 процентов.

Как уже отмечалось, для различных субрегионов Азии характерны весьма ощутимые различия в уровнях урбанизации. На данные по Восточной Азии значительное воздействие оказывает Китай – страна, на долю которой в 1995 году приходилось 35 процентов общей численности населения Азии и 31 процент городского населения Азии. В течение 1975–1995 годов, отчасти в результате реклассификации сельских районов в городские, ежегодные темпы урбанизации Китая составляли в среднем 2,8 процента, превысив соответствующие показатели других азиатских стран. Исходя из предположений о том, что в будущем масштабы реклассификации уменьшатся, темпы урбанизации Китая, согласно имеющимся прогнозам, в течение 1995–2015 годов снизятся до уровня 2,2 процента, а приходящаяся на эту страну доля общей численности городского населения Азии будет сохраняться до 2015 года примерно на одном и том же уровне, составляя около 31 процента. Несмотря на стремительные темпы урбанизации Китая, доля его городского населения, как предполагается, составит к 2015 году всего 47 процентов.

Юго–Восточная Азия представляет собой довольно разнородный регион, в состав которого входят некоторые из наиболее динамично развивающихся стран азиатского региона, а также некоторые из расположенных в регионе наименее развитых стран. Хотя уровень урбанизации в этом регионе был в 1975 году довольно низким, составляя 22 процента, в течение 1975–1995 годов он ежегодно возрастал на 2,1 процента, достигнув 34 процентов. Согласно прогнозам, несмотря на снижение темпов урбанизации в течение 1995–2015 годов, в городских районах стран Юго–Восточной Азии к 2015 году будет проживать 49 процентов населения. Сельское население региона, ежегодные темпы прироста которого в течение 1975–1995 годов составляли 1,2 процента, будет по-прежнему возрастать, хотя и весьма низкими темпами (0,2 процента в год).

В 1995 году центральная часть Южной Азии была вторым наиболее крупным по численности населения субрегионом Азии, в состав которого входили три наиболее густонаселенные страны мира: Бангладеш, Индия и Пакистан. Урбанизация в центральной части Южной Азии была традиционно на низком уровне; в 1975 году в городских центрах этих стран проживало всего 22 процента населения. Хотя данный регион относится к числу тех немногих регионов, в

которых, согласно прогнозам, темпы урбанизации возрастут в период между 1975–1995 и 1995–2015 годами, к 2015 году в городских районах этого региона будет, вероятно, проживать всего 40 процентов населения. Годовые темпы урбанизации были особенно высокими в Бангладеш, одной из наименее урбанизированных стран субрегиона, составляя 3,4 процента в течение 1975–1995 годов. Хотя, по прогнозам, в течение 1995–2015 годов годовой показатель снизится до 2,8 процента, в период с 1975 по 2015 год в Бангладеш, тем не менее, будет зарегистрировано более чем трехкратное увеличение доли городского населения (с 9 до 32 процентов). В отличие от этой страны в Индии и Пакистане, согласно имеющимся прогнозам, будет отмечен более умеренный рост показателей, причем в Индии доля городского населения в течение этого же периода времени возрастет с 21 до 37 процентов, а в Пакистане – с 26 до 49 процентов. Одна из отличительных черт стран центрального региона Южной Азии состоит в том, что в них, согласно прогнозам, будут сохраняться относительно высокие темпы прироста сельского населения. Таким образом, если в 1995 году численность сельского населения региона превысила соответствующий показатель развивающихся стран Восточной Азии на 85 млн. человек, то в 2015 году она превысит указанный показатель на 364 млн. человек. В связи с этим на страны центрального региона Южной Азии ложится двойное бремя: удовлетворение потребностей все возрастающего сельского населения и в то же время решение проблем, связанных с высокими уровнями урбанизации.

Западная Азия, в которой в 1995 году в городских районах проживало 66 процентов населения, является единственным субрегионом континента, в котором более половины населения проживает в городских центрах. Однако и в этом субрегионе наблюдаются значительные различия: в Омане в городских районах проживает всего 13 процентов населения, а в Кувейте – 97 процентов. Прирост населения в странах Западной Азии пришелся в основном на городские районы, и эта тенденция, как предполагается, сохранится и в будущем. В период с 1995 по 2015 год численность городского населения региона возрастет на 78 процентов, а численность населения в сельских районах – едва на 4 процента.

Процесс урбанизации самых густонаселенных стран Азии, содействуя концентрации населения, привел к возникновению крупнейших городских агломераций в развивающихся странах. Так, в 1975 году в развивающихся странах Азии было семь городов с населением по меньшей мере 5 млн. человек по сравнению с четырьмя такими городами в Латинской Америке и одним – в Африке (см. таблицу IX.4). В 1975 году Азия была фактически единственным развивающимся регионом, на территории которого находился город с населением более 10 млн. человек (Шанхай в Китае). К 1995 году в развивающихся странах Азии было уже семь таких городов (Пекин, Шанхай и Таншань в Китае; Бомбей и Калькутта в Индии; Джакарта в Индонезии; и Сеул в Республике Корея); предполагается, что к 2015 году их число возрастет до 16 из 23 предполагаемых таких городов во всех развивающихся странах. Тем не менее концентрация городского населения в мегаполисах сочетается с относительно высокой долей городского населения, проживающего в менее крупных городских центрах. Например, в 1995 году около 58 процентов всех городских жителей Азии проживало в городах с населением менее полмиллиона человек, и, как ожидается, к 2015 году население этих городов будет составлять 54 процента всего городского населения региона.

#### **Африка: регион стремительной урбанизации**

Для стран Африки, в городских районах которых в 1995 году проживало 34 процента их населения, характерен немного более высокий уровень урбанизации, чем в развивающихся странах Азии. В Африке темпы урбанизации были ниже показателей, которые наблюдались в развивающихся странах Азии в течение 1975–1995 годов (1,6 против 2 процентов в год), однако, как предполагается, в течение 1995–2015 годов эти различия сгладятся. Предполагается, что к концу этого периода в городских районах стран Африки будет проживать такая же доля их



населения (47 процентов), как и в развивающихся странах Азии (см. таблицу IX.1). Как и в Азии, в Африке наблюдаются значительные различия в уровнях урбанизации различных субрегионов: в странах Восточной Африки в городских районах проживает всего 22 процента их населения, а в южной части Африки – 48 процентов. Предполагается, что южная часть Африки будет оставаться наиболее урбанизированным субрегионом континента – сразу после Северной Африки (к 2015 году уровни урбанизации в них будут, вероятно, составлять соответственно 60 и 57 процентов). Согласно оценкам, в других субрегионах Африки – в Центральной и Западной Африке – будут наблюдаться уровни урбанизации 1995 года, которые сходны со средними показателями для всего континента (см. таблицу IX.1). В ряде стран Африки в городских районах проживает весьма незначительная доля их населения (ниже 20 процентов), в том числе в Бурунди, Малави, Нигере, Руанде, Уганде, Эритрее и Эфиопии, большинство которых относится к группе наименее развитых стран.

Для городского населения Африки характерны весьма высокие темпы роста, которые в течение 1975–1995 годов составляли в среднем 4,4 процента в год. По прогнозам, высокие темпы роста сохранятся в течение 1995–2015 годов (на уровне 4,1 процента в год), что означает, что темпы роста городского населения в Африке будут самыми высокими в мире. Темпы прироста городского населения будут особо высокими в странах Восточной Африки, в которых, согласно прогнозам, в течение 1995–2015 годов средние темпы прироста сохранятся на уровне 5 процентов в год. Предполагается, что относительно высокие темпы прироста городского населения сохранятся в странах Центральной и Западной Африки (соответственно 4,6 и 4,5 процента). Столь высокие темпы прироста означают, что численность городского населения Африки удваивается каждые 15–16 лет; исходя из этого, в период с 1975 по 2015 год его численность возрастает более чем в пять раз – со 104 до 568 млн. человек (см. таблицу IX.3).

По сравнению с другими регионами в Африке городское население сосредоточено, как правило, в менее крупных городах и городских центрах. В 1995 году 58 процентов всех городских жителей Африки жили в городах с населением в полмиллиона человек или менее и только в двух городах континента численность населения составляла более 5 млн. человек (Лагос и Каир). Хотя в течение предстоящих десятилетий количество крупных городов, судя по прогнозам, возрастет, Африка останется континентом с небольшими и средними по размерам городскими центрами. Даже к 2015 году свыше трех пятых городского населения Африки будет по-прежнему проживать в городах с населением менее 1 млн. жителей (см. таблицу IX.4).

**В** Таблица ГХ.4. ЧИСЛО ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ И ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ  
**В** ЭТИХ АГЛОМЕРАЦИЯХ С РАЗБИВКОЙ ПО КАТЕГОРИЯМ  
**ЧИСЛЕННОСТИ** И КРУПНЫМ РЕГИОНАМ, 1975 ГОД, 1995 ГОД И 2015 ГОД

Категория численности	1975 год	1995 год	2015 год
<b>А. Всего в мире</b>			
10 миллионов или более			
Количество агломераций . . . . .	4	15	27
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	58 330	207 551	449 661
Доля в процентах от городского населения . . . . .	3,8	8,0	10,9
5-10 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	18	23	44
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	136 399	167 438	281 732
Доля в процентах от городского населения . . . . .	8,9	6,5	6,8
1-5 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	157	287	472
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	305 802	542 400	940 990
Доля в процентах от городского населения . . . . .	19,9	21,4	22,7
500 000-1 миллион			
Количество агломераций . . . . .	212	338	422
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	148 940	237 841	293 198
Доля в процентах от городского населения . . . . .	9,7	9,2	7,1
Менее 500 000			
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	888 876	1 419 223	2 177 766
Доля в процентах от городского населения . . . . .	57,8	54,9	52,6
<b>В. Более развитые регионы</b>			
10 миллионов или более			
Количество агломераций . . . . .	2	4	4
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	35 651	66 176	71 212
Доля в процентах от городского населения . . . . .	4,9	7,6	7,2
5-10 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	8	6	8
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	62 173	44 475	56 162
Доля в процентах от городского населения . . . . .	8,5	5,1	5,7
1-5 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	75	102	120

/...

Категория численности	1975 год	1995 год	2015 год
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	145 275	204 220	239 703
Доля в процентах от городского населения . . . . .	19,9	23,4	24,2

Категория численности	1975 год	1995 год	2015 год
500 000-1 миллион			
Количество агломераций . . . . .	96	112	123
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	69 013	78 264	83 747
Доля в процентах от городского населения . . . . .	9,5	9,0	8,5
Менее 500 000			
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	417 173	480 835	539 798
Доля в процентах от городского населения . . . . .	57,2	55,0	54,5
<b>С. Африка</b>			
10 миллионов или более			
Количество агломераций . . . . .	0	1	2
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	0	10 287	38 931
Доля в процентах от городского населения . . . . .	0,0	4,1	6,9
5-10 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	1	1	11
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	6 079	9 656	67 747
Доля в процентах от городского населения . . . . .	5,8	3,9	11,9
1-5 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	7	31	55
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	13 505	61 116	117 852
Доля в процентах от городского населения . . . . .	13,0	24,4	20,8
500 000-1 миллион			
Количество агломераций . . . . .	19	33	53
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	14 006	24 153	36 941
Доля в процентах от городского населения . . . . .	13,5	9,7	6,5
Менее 500 000			
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	70 533	145 064	306 455
Доля в процентах от городского населения . . . . .	67,7	58,0	54,0
<b>Д. Латинская Америка и Карибский бассейн</b>			
10 миллионов или более			
Количество агломераций . . . . .	1	3	5
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	11 236	43 050	74 025
Доля в процентах от городского населения . . . . .	5,7	12,0	14,1
5-10 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	3	4	3
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	26 899	28 019	19 472
Доля в процентах от городского населения . . . . .	13,7	7,8	3,7

Категория численности	1975 год	1995 год	2015 год
1-5 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	17	35	69
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	31 381	64 387	132 345
Доля в процентах от городского населения . . . . .	16,0	18,0	25,2
500 000-1 миллион			
Количество агломераций . . . . .	24	52	66
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	15 907	36 886	45 824
Доля в процентах от городского населения . . . . .	8,1	10,3	8,7
Менее 500 000			
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	110 749	185 347	254 408
Доля в процентах от городского населения . . . . .	56,5	51,8	48,4
<b>Е. Развивающиеся страны Азии</b>			
10 миллионов или более			
Количество агломераций . . . . .	1	7	16
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	11 443	88 038	265 493
Доля в процентах от городского населения . . . . .	2,3	8,0	12,9
5-10 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	6	12	22
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	41 248	85 288	138 351
Доля в процентах от городского населения . . . . .	8,1	7,8	6,7
1-5 миллионов			
Количество агломераций . . . . .	58	119	228
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	115 641	222 678	451 090
Доля в процентах от городского населения . . . . .	22,8	20,2	22,0
500 000-1 миллион			
Количество агломераций . . . . .	73	141	179
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	50 014	98 539	126 267
Доля в процентах от городского населения . . . . .	9,9	9,0	6,1
Менее 500 000			
Численность населения в агломерациях (в тыс.) . .	324 889	639 656	1 109 264
Доля в процентах от городского населения . . . . .	64,0	58,1	54,0

Источник: Отдел народонаселения, Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Лагос, являющийся одним из двух крупнейших городских агломераций в Африке, был первым городом на континенте, который вошел в десятку крупнейших городских агломераций мира. В 1950 году Лагос был относительно небольшим городским центром с населением в

288 000 жителей, однако численность его населения возростала почти на 10 процентов в год и к 1970 году превысила 2-миллионную отметку. По имеющимся оценкам, к 1995 году численность населения города достигла 10,3 млн. человек и, как предполагается, в течение последующих 20 лет темпы его прироста будут составлять более 4 процентов в год и к 2015 году она достигнет 24 млн. человек (в результате чего Лагос станет третьим крупнейшим городом мира).

В отличие от Лагоса Каир был крупным городом уже в 1950 году, когда численность его населения составляла 2,4 млн. жителей. Хотя ежегодные темпы его прироста снизились с 4,3 процента в 50-х годах до примерно 2,3 процента в 80-х годах, к 1995 году население Каира составляло 9,7 млн. жителей. Предполагается, что в течение 1995-2015 годов ежегодные темпы прироста населения Каира уменьшатся еще на 2 процента, а к 2015 году население города возрастет до 14,5 млн. человек. Предполагается, что к тому году 19 процентов городского населения Африки будет проживать в 13 городах с населением по меньшей мере 5 млн. жителей, а именно: в Абиджане, Аддис-Абебе, Александрии, Алжире, Каире, Касабланке, Киншасе, Лагосе, Луанде, Мапуту, Найроби, Триполи и Хартуме.

В странах Африки наряду с относительно высокими темпами прироста городского населения наблюдается также значительный прирост населения в сельских районах. Африка является фактически единственным крупным регионом, темпы прироста сельского населения в котором, согласно прогнозам, сохранятся на умеренном уровне и в период после 2015 года. В 1995 году в сельских районах Африки проживало 478 млн. человек, или две трети населения Африки, по сравнению с 310 миллионами в 1975 году (см. таблицу IX.3). К 2015 году в сельских районах будет проживать 636 млн. африканцев, что будет составлять почти одну пятую от общей численности сельского населения в мире. Таким образом, перед большинством африканских стран, несмотря на наблюдаемые в них стремительные темпы прироста городского населения, стоит задача поглощения значительного прироста сельского населения своих стран.

#### **Факторы роста городов в развивающихся странах**

Как уже отмечалось, рост городского населения в той или иной стране обусловлен процессами трех типов: превышением рождаемости над смертностью в городских районах (естественный прирост); чистой миграцией сельского населения в города; и переводом населенных пунктов из категории сельских в городские вследствие их урбанизации. В Организации Объединенных Наций влияние этих факторов роста городов определяется на основе данных последовательных переписей, отражающих распределение населения по местам проживания (городским и сельским), возрастным группам и полу.

#### **Методика оценки и опасность искажений**

В применяемой методике расчета, которая подробно описана в публикации "Patterns of Urban and Rural Population Growth" ("Динамика роста городского и сельского населения") <sup>20/</sup>, исходным показателем является расчетная вероятность дожития от одной переписи до другой. Для расчета соответствующей вероятности дожития до очередной переписи данные первой переписи корректируются таким образом, чтобы они относились к периоду с интервалом ровно в 10 лет от периода получения данных второй переписи. Затем производится расчет коэффициентов дожития когорты в период между переписями для всего населения страны, которые корректируются с учетом заранее установленного дифференциала смертности (постоянного для всех возрастных групп) между сельскими и городскими районами. При этом делается исходная

---

<sup>20/</sup> United Nations publication, Sales No. E.79.XIII.9 and corrigendum.

посылка, что сила смертности (т.е. одномоментный коэффициент смертности) в сельских районах превышает аналогичный коэффициент в городских районах на 25 процентов по всем возрастным группам и что таблица смертности для страны в целом совпадает с таблицей смертности для городских районов. Впоследствии скорректированные коэффициенты дожития используются для прогнозирования численности городского населения по возрастным группам и полу в интервале от первой даты до второй. Затем прогнозируемая численность городского населения сопоставляется с фактической подсчитанной численностью населения в городских районах. Считается, что разница между этими двумя показателями отражает результат чистой миграции и реклассификации в период между двумя переписями или, согласно распространенному толкованию, чистое число мигрантов, доживающих до второй переписи. При этом методе не учитывается влияние международной миграции, т.е. фактически получается, что население страны замкнуто.

Путем переноса данных о доживших мигрантах обратно на середину периода между переписями получают чистое число лиц, мигрировавших из сельских районов в городские в период между переписями 21/. Однако чистое число мигрантов для первой возрастной группы – от 0 до 4 лет – рассчитывается путем отнесения соотношения ребенок/женщина для городского населения к установленному расчетным путем чистому числу мигрирующих женщин в соответствующей возрастной группе. После исчисления чистого числа мигрантов получают коэффициент чистой миграции в города путем деления этого числа на численность городского населения в середине периода, а чистый естественный прирост городского населения рассчитывают путем вычитания коэффициента чистой миграции из наблюдаемого показателя прироста городского населения. При таких посылках эта методика позволяет вычислить два фактора роста городского населения, а именно фактора естественного прироста и фактора внутренней миграции и реклассификации. Однако без дополнительной информации нельзя разграничить влияние миграции и влияние реклассификации сельских населенных пунктов в городские.

Прежде чем анализировать применение этого подхода к тенденциям в области урбанизации, было бы интересно рассмотреть различные виды искажений, которые могут возникнуть вследствие отхода принятых исходных посылок. Если разница коэффициентов смертности в городских и сельских районах будет больше 25 процентов, допускаемых этим методом, то уровень смертности в городах, используемый для прогнозирования численности городского населения на соответствующий десятилетний период, окажется завышенным, а прогнозируемая численность городского населения заниженной относительно показателя, который был бы получен при использовании правильного уровня смертности. Таким образом, если прогнозируемую численность населения вычесть из наблюдаемой, произойдет и завышение чистого числа мигрантов за десятилетний период, а следовательно и завышение коэффициента чистой миграции. Кроме того, поскольку показатель чистой миграции и показатель естественного прироста должны в сумме давать прирост городского населения, показатель естественного прироста окажется заниженным. Это значит, что занижение разницы коэффициентов смертности в городских и сельских районах приводит к завышению влияния чистой миграции сельского населения в города и реклассификации на рост населения в городских районах. Если же разница коэффициентов смертности будет ниже 25 процентов, произойдет обратное.

Если население страны не замкнуто, то полученные результаты роста городского населения могут быть искажены под влиянием международной миграции. Влияние чистой международной миграции зависит от ее распределения между сельскими и городскими районами. Если международная миграция распределяется между городскими и сельскими районами пропорционально

---

21/ Эта методика расчета исходит из посылок, что миграция и смертность мигрантов распределяются равномерно по всему периоду между переписями.

их доле в общем населении страны, полученные данные не будут искажены. Однако, если в течение рассматриваемого периода приток иностранных мигрантов в городские районы превысит их долю, наблюдаемое городское население будет более многочисленным и число чистых внутренних мигрантов в городские районы окажется завышенным. Последствия чистых потерь от международной миграции, сосредоточенные преимущественно в городских районах, будут обратными, что приведет к занижению данных о чистой миграции. Учитывая, что адекватные расчетные данные дифференцированного влияния международной миграции на сельские и городские районы, как правило, отсутствуют, отсутствует и основа, на которой можно было бы сделать коррективы во избежание подобных искажений.

Хотя требования в отношении данных для применения такой методики оценки факторов урбанизации довольно скромны, по многим развивающимся странам такая информация либо отсутствует, либо не отвечает требованиям. Длительные интервалы между переписями, задержки с обработкой полученной информации и изменения в классификации городских и сельских районов в период между двумя последовательными переписями – вот некоторые из факторов, препятствующие получению достоверных данных о факторах роста городов. В таблице IX.5 приводятся сведения о наличии данных переписей по всем тем странам, к которым можно было бы применить данный метод оценки. Как следует из таблицы, информация, необходимая для оценки факторов урбанизации за 60, 70 и 80-е годы, имеется только по одной стране в Африке (Ботсвана), девяти странам Латинской Америки и трем странам Азии. Гораздо больше число стран, по которым имелась информация по крайней мере за одно десятилетие. Таким образом, факторы урбанизации можно было оценить в общей сложности по 36 развивающимся странам в 60-х годах, 41 стране в 70-х годах и 27 странам в 80-х годах. Однако в случаях, помеченных сноской в таблице IX.5, этот метод применялся к переписям, интервал между которыми значительно превышал 10 лет, а следовательно, к полученным результатам необходимо относиться осторожно. Среди стран африканского региона оценить факторы роста городского населения можно было в 17 случаях, однако в 9 из них данные относятся лишь к одному десятилетию, что не позволяет четко определить тенденции для всего региона. В Латинской Америке благодаря более благополучному положению с данными переписей метод оценки был применен к 22 странам, что позволило получить данные по крайней мере по двум десятилетиям почти для всех стран. В Азии оценку можно было провести по 16 странам, включая наиболее населенные: Бангладеш, Китай, Индию, Индонезию и Пакистан, – хотя по Китаю и Пакистану можно было провести оценку только за одно десятилетие. Учитывая ограниченность информации, оценку тенденций с 1960 года, которая будет представлена в настоящем докладе, можно лишь считать ориентировочной. Тем не менее представленные сведения дают наиболее полную на сегодняшний день картину изменения значения миграции из сельских районов в городские и реклассификации по сравнению с естественным приростом в расчетах динамики роста городского населения.



**Таблица IX.5. НАЛИЧИЕ ДАННЫХ ПЕРЕПИСЕЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ  
ФАКТОРОВ УРБАНИЗАЦИИ, ПО КАЖДОМУ ДЕСЯТИЛЕТИЮ**

Десятилетие	60-е годы		70-е годы		80-е годы	
Африка						
Восточная Африка						
Кения	--	--	1969	1979	--	--
Объединенная Республика Танзания	--	--	1967	1978	--	--
Зимбабве	--	--	1969	1982	1982	1982
Северная Африка						
Египет	--	--	1960	1976 <u>a/</u>	1976	1986
Ливийская Арабская Джамахирия	1964	1973	1973	1984	--	--
Марокко	1960	1971	1971	1982	--	--
Судан	--	--	1973	1983	--	--
Тунис	1966	1975	1975	1984	--	--
Южная часть Африки						
Ботсвана	1964	1971	1971	1981	1981	1991
Южная Африка	1960	1970	--	--	--	--
Западная Африка						
Буркина-Фасо	--	--	--	--	1975	1985
Кот-д'Ивуар	--	--	--	--	1975	1988
Гана	1960	1970	1970	1984 <u>a/</u>	--	--
Либерия	--	--	1974	1984	--	--
Мали	--	--	--	--	1976	1987
Сенегал	--	--	--	--	1976	1988
Того	1959	1970	--	--	--	--
Латинская Америка						
Центральная Америка и Карибский бассейн						
Коста-Рика	1963	1973	1973	1984	--	--
Куба	1953	1970 <u>a/</u>	1970	1981	--	--
Доминиканская Республика	1960	1970	1970	1981	--	--
Сальвадор	1961	1971	--	--	1971	1992 <u>a/</u>
Гватемала	1964	1973	--	--	--	--
Гаити	1950	1971 <u>a/</u>	1971	1982	--	--
Гондурас	1961	1974	--	--	1974	1988 <u>a/</u>
Мексика	1960	1970	1970	1980	1980	1990
Никарагуа	1963	1971	--	--	--	--
Панама	1960	1970	1970	1980	1980	1990
Пуэрто-Рико	1960	1970	1970	1980	1980	1990
Южная Америка						
Аргентина	--	--	1960	1980 <u>a/</u>	1980	1991
Боливия	--	--	--	--	1976	1992 <u>a/</u>
Бразилия	1960	1970	1970	1980	1980	1991
Чили	1960	1970	1970	1982	1982	1992

Десятилетие	60-е годы		70-е годы		80-е годы	
	1960-1969	1970-1979	1970-1979	1980-1989	1980-1989	1990-1999
Колумбия . . . . .	1964	1973	1973	1985	--	--
Эквадор . . . . .	1962	1974	1974	1982	1982	1990
Гайана . . . . .	1960	1970	--	--	--	--
Парагвай . . . . .	1962	1972	1972	1982	1982	1992
Перу . . . . .	1961	1972	1972	1981	1981	1993
Уругвай . . . . .	1963	1975	1975	1985	--	--
Венесуэла . . . . .	1961	1971	1971	1981	1981	1990
<b>Азия</b>						
<b>Восточная Азия</b>						
Китай . . . . .	--	--	--	--	1982	1990
Республика Корея . . . . .	1960	1970	1970	1980	1980	1990
<b>Юго-Восточная Азия</b>						
Индонезия . . . . .	1961	1971	1971	1980	1980	1990
Малайзия . . . . .	--	--	1970	1980	--	--
Филиппины . . . . .	--	--	1970	1980	1980	1990
Таиланд . . . . .	--	--	1970	1980	1980	1990
<b>Южная Азия</b>						
Бангладеш . . . . .	1961	1974	1974	1981	--	--
Индия . . . . .	1961	1971	1971	1981	--	--
Иран (Исламская Республика) . . . . .	--	--	1966	1976	1976	1986
Непал . . . . .	1961	1971	1971	1981	--	--
Пакистан . . . . .	--	--	1972	1981	--	--
Шри-Ланка . . . . .	1963	1971	--	--	--	--
<b>Западная Азия</b>						
Ирак . . . . .	1957	1965	1965	1977	1977	1987
Израиль . . . . .	--	--	1972	1983	--	--
Сирийская Арабская Республика . . . . .	1960	1970	1970	1981	--	--
Турция . . . . .	1960	1970	1970	1980	--	--
<b>Число стран</b>						
Африка . . . . .	7		11		7	
Латинская Америка . . . . .	20		16		13	
Азия . . . . .	9		14		7	
	<b>ИТОГО</b>	<b>36</b>	<b>41</b>		<b>27</b>	

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

**Примечание:** прочерк "--" указывает на то, что имеющиеся данные не позволили произвести расчет за данное десятилетие.

a/ Интервалы между этими двумя переписями были намного больше 10 лет. Представленные данные относятся к десятилетнему периоду, заканчивающемуся в день начала второй переписи. С учетом продолжительности первоначального интервала полученные данные следует толковать с осторожностью.

**Естественный прирост и другие факторы, определяющие рост численности городского населения**

В таблице IX.6 приведены основные показатели полученных оценок. Если обратиться сначала к данным о доле прироста городского населения, приходящейся на внутреннюю миграцию и реклассификацию, то сразу вырисовываются значительные различия между странами, по которым имеются оценки: в 60-х годах данные варьируются в пределах от 9 до 77 процентов, а в 70-х годах пределы расхождений составляют 13-66 процентов. С точки зрения медианы распределения стран по доле миграции и реклассификации в приросте городского населения видно незначительное уменьшение значения этого фактора со снижением медианы с 41 процента в 60-х годах до 39 процентов в 80-х годах. Однако, учитывая разный охват стран в разные десятилетия и то обстоятельство, что в каждом десятилетии рассматриваются страны с существенно изменившейся численностью населения, показатель медианы может быть не самым надежным для определения величины миграции и реклассификации.

Таблица IX.6. РАСЧЕТНЫЕ ДАННЫЕ О ФАКТОРАХ УРБАНИЗАЦИИ

	Годовой прирост населения городских районов между переписями			Годовой естественный прирост городского населения			Годовой прирост городского населения за счет внутренней миграции/реклассификации			Доля прироста городского населения, приходящая на внутреннюю миграцию/реклассификацию (в процентах)		
	60-е годы	70-е годы	80-е годы	60-е годы	70-е годы	80-е годы	60-е годы	70-е годы	80-е годы	60-е годы	70-е годы	80-е годы
Африка												
Восточная Африка												
Кения	-	7,9	-	-	3,4	-	-	4,5	-	-	57,4	-
Объединенная Республика Танзания	-	12,6	-	-	4,8	-	-	7,8	-	-	61,9	-
Зимбабве	-	5,4	5,9	-	2,2	2,9	-	3,3	3,0	-	60,0	50,7
Северная Африка												
Египет	-	3,0 а/	2,8	-	2,1 а/	2,6	-	0,9 а/	0,2	-	31,5 а/	8,4
Ливийская Арабская Джамахирия	13,9	6,5	-	5,9	4,5	-	7,9	2,0	-	57,2	30,2	-
Марокко	4,1	4,4	-	2,6	2,4	-	1,5	2,0	-	37,3	44,6	-
Судан	-	4,9	-	-	3,8	-	-	1,1	-	-	22,9	-
Тунис	4,7	3,2	-	2,3	2,3	-	2,4	0,9	-	52,0	27,8	-
Южная часть Африки												
Ботсвана	15,7	9,6	14,0	3,6	4,5	5,1	12,2	5,1	8,9	77,4	53,3	63,7
Южная Африка	3,4	-	-	2,5	-	-	0,9	-	-	26,1	-	-
Западная Африка												
Буркина-Фасо	-	-	9,4	-	-	4,0	-	-	5,4	-	-	57,4
Кот-д'Ивуар	-	-	5,3	-	-	4,0	-	-	1,3	-	-	24,5
Гана	4,7	3,3 а/	-	2,7	2,5 а/	-	1,9	0,8 а/	-	41,5	23,6 а/	-
Либерия	-	6,2	-	-	4,1	-	-	2,1	-	-	34,5	-
Мали	-	-	4,4	-	-	2,2	-	-	2,2	-	-	49,5
Сенегал	-	-	3,6	-	-	2,7	-	-	1,0	-	-	26,6
Того	5,8	-	-	3,5	-	-	2,4	-	-	40,7	-	-
Латиноамериканская Америка												
Центральная Америка и Карибский бассейн												
Коста-Рика	4,9	3,1	-	2,8	2,2	-	2,1	1,0	-	42,9	31,2	-
Куба	2,5 а/	2,4	-	2,0 а/	1,0	-	0,5 а/	1,3	-	20,7 а/	56,0	-
Доминиканская Республика	5,8	5,3	-	3,0	2,9	-	2,8	2,4	-	47,8	44,9	-
Сальвадор	3,7	-	2,9 а/	2,9	-	1,5 а/	0,8	-	1,4 а/	21,8	-	47,3 а/
Гватемала	3,0	-	-	1,8	-	-	1,1	-	-	37,6	-	-
Гаити	4,0 а/	1,5	-	1,9 а/	1,3	-	2,2 а/	0,2	-	53,6 а/	13,2	-
Гондурас	5,0	-	4,9 а/	2,5	-	3,0 а/	2,5	-	1,9 а/	49,5	-	38,9 а/
Мексика	4,9	4,3	2,8	3,3	3,1	1,9	1,6	1,3	0,9	32,0	29,1	31,2
Никарагуа	4,5	-	-	2,5	-	-	1,9	-	-	43,2	-	-
Панама	4,5	2,9	3,2	2,7	2,0	2,3	1,8	0,9	1,0	40,5	31,0	29,6
Пуэрто-Рико	4,2	3,0	1,6	1,5	1,7	1,0	2,7	1,4	0,6	63,6	44,9	38,1
Южная Америка												
Аргентина	-	2,3 а/	1,9	-	1,6 а/	1,4	-	0,7 а/	0,5	-	30,1 а/	26,7
Боливия	-	-	4,2 а/	-	-	2,2 а/	-	-	2,0 а/	-	-	47,3 а/
Бразилия	5,1	4,3	2,9	2,6	2,3	1,8	2,5	2,1	1,1	48,3	47,2	37,5

	Годовой прирост населения городских районов между переписями			Годовой естественный прирост городского населения			Годовой прирост городского населения за счет внутренней миграции/реклассификации			Доля прироста городского населения, приходящая на внутреннюю миграцию/реклассификацию (в процентах)		
	60-е годы	70-е годы	80-е годы	60-е годы	70-е годы	80-е годы	60-е годы	70-е годы	80-е годы	60-е годы	70-е годы	80-е годы
Чили	3,0	2,8	1,8	2,0	2,0	1,7	1,0	0,7	0,1	34,3	26,6	6,6
Колумбия	3,4	3,4	-	2,6	1,7	-	0,8	1,7	-	24,0	50,2	-
Эквадор	4,5	4,6	3,7	3,0	2,4	2,2	1,5	2,2	1,6	32,5	47,3	42,0
Гайана	8,8	-	-	2,5	-	-	6,3	-	-	71,6	-	-
Парагвай	3,1	3,8	4,7	2,1	2,0	2,8	2,1	1,8	1,9	33,8	47,3	41,2
Перу	4,9	3,5	2,8	2,9	2,4	2,0	2,1	1,1	0,8	41,8	32,2	29,3
Уругвай	0,7	1,0	-	0,6	0,6	-	0,1	0,4	-	8,8	40,8	-
Венесуэла	4,1	3,9	3,0	3,2	3,0	2,4	0,9	1,0	0,6	21,1	24,5	20,1
Азия												
Восточная Азия												
Китай	-	-	4,6	-	-	1,3	-	-	3,3	-	-	71,9
Республика Корея	6,2	5,0	4,1	2,5	2,2	1,9	3,8	2,8	2,3	60,3	56,3	55,0
Юго-Восточная Азия												
Индонезия	3,6	5,2	5,2	2,5	2,6	2,2	1,1	2,6	3,1	31,5	50,6	58,8
Малайзия	-	4,9	-	-	2,2	-	-	2,7	-	-	54,8	-
Филиппины	-	4,3	4,9	-	2,6	2,4	-	1,7	2,6	-	40,2	52,4
Таиланд	-	5,2	2,9	-	2,2	1,6	-	3,0	1,3	-	57,8	44,5
Южная Азия												
Бангладеш	6,6	10,6	-	2,7	3,7	-	3,9	7,0	-	58,6	65,6	-
Индия	3,2	3,7	-	2,2	2,0	-	1,0	1,7	-	31,3	45,1	-
Иран (Исламская Республика)	-	4,8	5,3	-	2,7	3,8	-	2,1	1,6	-	43,2	29,6
Непал	3,2	7,3	-	2,1	2,9	-	1,1	4,3	-	33,6	59,7	-
Пакистан	-	4,3	-	-	3,6	-	-	0,7	-	-	17,1	-
Шри-Ланка	4,2	-	-	2,1	-	-	2,1	-	-	49,8	-	-
Западная Азия												
Ирак	6,4	5,1	4,1	3,4	3,4	3,0	3,0	1,7	1,0	46,9	32,9	25,0
Израиль	-	2,7	-	-	2,2	-	-	0,5	-	-	18,0	-
Сирийская Арабская Республика	4,9	4,0	-	3,3	3,2	-	1,5	0,8	-	31,1	20,9	-
Турция	5,5	4,7	-	2,1	2,2	-	3,4	2,5	-	61,7	52,3	-
Минимум	0,7	1,0	1,6	0,6	0,6	1,0	0,1	0,2	0,1	8,8	13,2	6,6
Максимум	15,7	12,6	14,0	5,9	4,8	5,1	12,2	7,8	8,9	77,4	65,5	71,9
Число стран	36	41	27	36	41	27	36	41	27	36	41	27
Среднее значение	5,0	4,7	4,3	2,6	2,6	2,4	2,4	2,1	1,9	41,8	40,5	39,0
Медиана	4,5	4,3	4,1	2,5	2,4	2,2	1,9	1,7	1,4	41,1	43,2	38,9

Источник: Отдел народонаселения, Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Примечание: прочерк "-" указывает об отсутствии данных.

а/ Интервалы между этими двумя переписями были намного больше 10 лет. Представленные данные относятся к десятилетнему периоду, заканчивающемуся в день начала второй переписи. С учетом продолжительности первоначального интервала полученные данные следует толковать с осторожностью.

Другой способ оценки относительного влияния естественного прироста в сравнении с чистой миграцией/реклассификацией на рост городского населения в крупных регионах мира заключается в использовании соответствующих взвешенных значений для укрупнения данных по странам. Так, расчетные показатели миграции из сельских районов <sup>22/</sup> можно взвесить по численности сельского населения в середине периода между переписями для получения взвешенных расчетных данных о чистом числе мигрантов из сельских районов в городские в течение указанного периода. Аналогичным образом расчетные данные о естественном приросте городского населения можно взвесить по численности городского населения в середине периода между переписями, с тем чтобы получить показатель чистого превышения рождений над смертями. Используя взвешенные значения из оценок по городским и сельским районам и прогнозы, составленные Организацией Объединенных Наций, можно получить взвешенные данные об оттоке сельского населения и взвешенные показатели естественного прироста по крупным регионам и десятилетиям наряду с данными об относительном влиянии каждого из этих факторов на увеличение численности городского населения в масштабах региона и всего мира. Полученные результаты представлены в таблице IX.7.

**Таблица IX.7. РАСЧЕТНЫЕ ДАННЫЕ О ФАКТОРАХ УРБАНИЗАЦИИ  
 НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

	60-е годы	70-е годы	80-е годы	80-е годы, без учета Китая
<b>Африка</b>				
Городское население . . . . .	18 135 000	38 831 000	32 858 000	
Сельское население . . . . .	31 277 000	89 368 000	58 461 000	
Естественный прирост городского населения . . . . .	476 320	1 014 002	917 817	
Чистое число мигрантов из сельских районов в городские . . . . .	333 122	692 302	303 629	
Общий чистый прирост . . . . .	809 443	1 706 304	1 221 447	
Доля прироста за счет миграции (в процентах) . . . . .	41,2	40,6	24,9	
Коэффициент естественного прироста в городских районах (в процентах) . . . . .	2,63	2,61	2,79	
Коэффициент миграции из сельских районов (в процентах) . . . . .	1,07	0,77	0,52	
<b>Латинская Америка</b>				
Городское население . . . . .	112 573 000	184 994 000	227 992 000	
Сельское население . . . . .	105 664 000	108 341 000	94 777 000	
Естественный прирост городского населения . . . . .	3 036 246	4 223 178	4 223 886	
Чистое число мигрантов из сельских районов в городские . . . . .	2 032 718	2 871 882	2 161 934	
Общий чистый прирост . . . . .	5 068 963	7 095 060	6 385 819	

<sup>22/</sup> Для удобства употреблен сокращенный термин "миграция" для обозначения чистого влияния миграции и реклассификации.

	60-е годы	70-е годы	80-е годы	80-е годы, без учета Китая
Доля прироста за счет миграции (в процентах) . . . . .	40,1	40,5	33,9	
Коэффициент естественного прироста в городских районах (в процентах) . . . . .	2,70	2,28	1,85	
Коэффициент миграции из сельских районов (в процентах) . . . . .	1,92	2,65	2,28	
<b>Азия</b>				
Городское население . . . . .	142 222 000	274 162 000	380 690 000	139 473 000
Сельское население . . . . .	612 806 000	873 718 000	1 067 651 000	238 694 000
Естественный прирост городского населения . . . . .	3 285 794	6 552 978	6 518 400	3 433 705
Чистое число мигрантов из сельских районов в городские . . . . .	2 226 120	5 747 542	11 407 985	3 282 021
Общий чистый прирост . . . . .	5 511 913	12 300 520	17 926 385	6 715 726
Доля прироста за счет миграции (в процентах) . . . . .	40,4	46,7	63,6	48,9
Коэффициент естественного прироста в городских районах (в процентах) . . . . .	2,31	2,39	1,71	2,46
Коэффициент миграции из сельских районов (в процентах) . . . . .	0,36	0,66	1,07	1,37
<b>Развивающиеся страны</b>				
Городское население . . . . .	272 930 000	497 987 000	641 540 000	400 323 000
Сельское население . . . . .	749 747 000	1 071 427 000	1 220 889 000	391 932 000
Естественный прирост городского населения . . . . .	6 798 360	11 790 158	11 660 103	8 575 408
Чистое число мигрантов из сельских районов в городские . . . . .	4 591 960	9 311 726	13 873 548	5 747 584
Общий чистый прирост . . . . .	11 390 319	21 101 884	25 533 651	14 322 992
Доля прироста за счет миграции (в процентах) . . . . .	40,3	44,1	54,3	40,1
Коэффициент естественного прироста в городских районах (в процентах) . . . . .	2,49	2,37	1,82	2,14
Коэффициент миграции из сельских	0,61	0,87	1,14	1,47

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

Как видно из таблицы, тенденции естественного прироста и показатели чистой миграции из сельских районов достаточно заметно различаются по регионам. Наиболее достоверны оценки по Латинской Америке, поскольку здесь данные за каждое десятилетие имеются по большему числу стран. В этом регионе отмечается тенденция уменьшения показателя естественного прироста населения городских районов в каждом десятилетии, что согласуется с тенденциями общего естественного прироста в регионе. В Азии показатели естественного прироста населения городских районов оставались почти постоянными на протяжении 60-х и 70-х годов, а в 80-х годах он заметно снизился. Вместе с тем оценка за десятилетие 80-х годов является единственной оценкой, содержащей данные по Китаю, которые, по всей вероятности, в силу их величины весьма существенно повлияли на средневзвешенный показатель. По этой причине представлены также

оценки по Азии без данных по Китаю. Согласно этим оценкам, показатель естественного прироста в городских районах остальных стран Азии несколько возрос за три рассматриваемых десятилетия. Аналогичная тенденция наблюдается и в Африке, по которой оценки отличаются наименьшей надежностью по той причине, что группы стран с данными по каждому десятилетию каждый раз менялись. Если консервативно толковать расчетные данные о естественном приросте в городских районах Африки, то можно заключить, что его показатели высоки и за три десятилетия подверглись незначительным колебаниям. В данном случае это наблюдение также согласуется с тем, что известно о тенденциях в показателях естественного прироста по региону в целом.

Если взять все развивающиеся страны, то показатель естественного прироста населения городских районов имеет тенденцию к умеренному снижению, если не включать в эту группу Китай, и заметно снижается в период между 70-ми и 80-ми годами с включением Китая. Во всех случаях показатели естественного прироста для городских районов аналогичны показателям для регионов в целом по различным рассматриваемым периодам. Поскольку не все страны включены в представленные в настоящем документе оценки, можно ожидать расхождений. Вместе с тем общее соответствие полученных расчетных данных оценкам, относящимся к регионам в целом, придает им достоверность.

Еще больший интерес представляют расчетные данные о миграции из сельских районов, которых раньше не было. Если говорить обо всех развивающихся странах, то эти показатели возрастают с 0,61 процента в 60-х годах до 1,14 процента в 80-х годах, если включать Китай, и до 1,47 процента в 80-х годах, если Китай не включать. Однако сами тенденции различаются по каждому из рассматриваемых крупных развивающихся регионов. Так, в Африке показатели миграции из сельских районов устойчиво снижаются в период с 60-х годов по 80-е годы, в то время как в развивающихся странах Азии они неуклонно возрастают (независимо от того, учитывается или не учитывается Китай). В Латинской Америке, напротив, наблюдается увеличение миграции из сельских районов в период между 60-ми и 70-ми годами, после чего следует снижение. Такие тенденции согласуются с данными об экономическом положении в этих крупных регионах. В Африке большинство экономических показателей свидетельствуют об ухудшении экономических возможностей после 60-х годов и снижении миграции из сельских районов согласуется с этой картиной. Впрочем, необходимо помнить о том, что, поскольку сельское население в странах Африки значительно возросло, уменьшение показателей миграции из сельских районов не всегда означает, что уменьшается число чистых мигрантов из сельских районов в городские. Кроме того, те немногие африканские страны, по которым имеются данные, возможно, и не дают представления о положении на континенте в целом. По существу, страны с весьма высокой степенью урбанизации в используемых данных представлены недостаточно полно.

В Азии увеличение миграции из сельских районов согласуется с повышением темпов экономического развития в этом регионе. Кроме того, в таких странах, как Китай и Индонезия, ослабление мер, препятствовавших миграции из сельских районов в городские, способствовало стремительному увеличению влияния этого фактора на рост городов. Вместе с тем важно подчеркнуть, что темпы миграции из сельских районов в Азии были весьма низкими и по-прежнему остаются достаточно умеренными. В Латинской Америке, напротив, темпы миграции из сельских районов высоки и их колебания во времени, вероятно, обусловлены ухудшением экономических перспектив, которое было характерно для стран региона в 80-х годах.

Полученные данные позволяют рассчитать долю прироста городского населения, приходящуюся на чистую внутреннюю миграцию и реклассификацию. Вместе с тем следует отметить, что, поскольку представленные выше коэффициенты естественного прироста городского населения и миграции из сельских районов имеют разные знаменатели, вывести непосредственно из



них процентную долю прироста за счет внутренней миграции не представляется возможным. Для получения процентных показателей, представленных в таблице IX.7, использовались данные о реальном числе людей, добавившихся в результате естественного прироста и за счет чистой миграции из сельских районов в городские и реклассификации. Эти процентные показатели подтверждают содержащийся в более раннем исследовании 23/ вывод о том, что на естественный прирост приходится около 60 процентов роста городского населения в 60-х годах, а остальные 40 процентов приходились на внутреннюю миграцию и реклассификацию. В 70-х годах наблюдалась слабая тенденция к увеличению доли внутренней миграции и реклассификации, особенно по причине их большего веса в Азии. Однако если говорить обо всех развивающихся странах, то на внутреннюю миграцию и реклассификацию приходилось около 44 процентов роста городского населения. Один из важных новых выводов заключается в том, что к началу 80-х годов, когда снижение рождаемости стало более очевидным во многих странах и сократились темпы миграции из сельских районов в Африке, на внутреннюю миграцию и реклассификацию приходилось более половины прироста городского населения (54 процента) по развивающимся странам в целом, однако его доля значительно варьировалась по регионам. Так, если в 80-х годах на внутреннюю миграцию и реклассификацию в Африке приходилось всего 25 процентов прироста городского населения, а в Латинской Америке – 34 процента, то в развивающихся странах Азии на нее приходилось 64 процента прироста городского населения. Весьма существенное влияние на эти оценки оказывал Китай. Без Китая на внутреннюю миграцию и реклассификацию приходилось около половины прироста городского населения в других странах Азии, а если говорить о всех развивающихся странах в целом, то и здесь на эти факторы приходилось 40 процентов прироста городского населения. Однако в отличие от 60-х годов были заметными в приросте региональные различия доли внутренней миграции и реклассификации.

### **Значение для формирования политики**

Эти выводы имеют важное значение для специалистов по планированию и руководителей. Как отмечалось в одном исследовании, проведенном два десятилетия назад 24/, рост численности населения в городских районах во многом определяется естественным приростом. Эти данные тоже указывают на усиление роли естественного прироста, особенно в тех регионах, где наблюдается экономический спад. Следовательно, для значительного сокращения роста численности населения в городских районах необходимо будет уделять больше внимания снижению рождаемости.

Этот вывод противоречит часто высказывающемуся предположению о том, что регулирование роста численности городского населения зависит от сокращения миграции из сельских районов в городские. В сущности, представленные расчетные данные свидетельствуют о том, что темпы миграции из сельских районов в Африке и Азии были низкими. Кроме того, как отмечают другие авторы 25/, наблюдается позитивная и значительная зависимость между расчетными темпами миграции из сельских районов и показателями валового внутреннего продукта (ВВП) в развивающихся странах в течение трех рассматриваемых десятилетий. Наличие такой зависимости дает основание предположить, что увеличивающаяся миграция из сельских районов и

---

23/ См. Patterns of Urban and Rural Population Growth (United Nations publication, Sales No. E.79.XIII.9 and corrigendum).

24/ Там же.

25/ См., например, David Satterthwaite, "Health and environmental problems in the cities of developing countries", в Population Distribution and Migration ...

реклассификация сельских районов в городские, которая иногда отождествляется с такой миграцией, обе связаны с улучшением экономического положения.

Если, как было признано в Программе действий Международной конференции по народонаселению и развитию, "процесс урбанизации является одним из имманентных аспектов экономического и социального развития" (пункт 9.1) 26/, то вопрос должен ставиться не о его сдерживании, а о его регулировании. С приближением нового столетия самая объективная имеющаяся информация дает основания предположить, что в будущем преобладающее распространение будет иметь городской уклад жизни. Вместе с тем еще много предстоит сделать для более полного документирования коренных процессов городского преобразования, в особенности тех процессов, которые связаны с динамикой производственных систем и экономической структурной организации. Инерционные силы, характеризующие демографические процессы, дают нам возможность на основе простых моделей составлять работопригодные прогнозы, однако сами эти процессы носят более сложный характер и требуют более глубокого понимания для целей формирования политики.

---

26/ Доклад Международной конференции по народонаселению и развитию, Каир, 5-13 сентября 1994 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.XIII.18), глава I, резолюция 1, приложение.

## Глава х

### КАК РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ ПОЛУЧАЮТ СВОЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

Одна из основных задач, стоящих в настоящее время перед развивающимися странами, заключается в обеспечении надежного и доступного электроснабжения для населения, численность которого неуклонно возрастает. Свободный доступ всех домашних хозяйств к электроэнергии становится сегодня мерилom экономического и социального прогресса, кроме того, адекватное энергоснабжение в определенной степени является необходимым условием этого прогресса. Подключение к электросетям новых пользователей и устранение перебоев с электроснабжением существующих пользователей – вот традиционные требования к политическим деятелям. Более того, серьезное недовольство вызывают организация управления сектором производства электроэнергии в значительном числе стран и порядок планирования инвестиций.

Поскольку энергетика является весьма капиталоемкой отраслью, для удовлетворения стремительно растущего спроса на энергию потребуются существенные инвестиции. Но это еще не все. С учетом необходимости повышения обеспеченности электроэнергией правительства во все большей степени ориентируют свою политику на осуществление новаторских инвестиционных проектов, более рациональное установление цен на электроэнергию и более эффективное регулирование спроса и предложения. Данные вопросы тесно взаимосвязаны, поэтому их решение постепенно становится все более важным делом.

#### Энергетические проблемы развивающихся стран

За последние два десятилетия потребление электроэнергии в развивающихся странах выросло в два раза, для чего ежегодно требовалось строить около 100 электростанций среднего размера. Однако во многих случаях крупные инвестиции отнюдь не обеспечивали ожидаемого уровня качества услуг. В развивающихся странах простаивает в среднем 40 процентов генерирующих мощностей <sup>1</sup>/ . Частые перебои в электроснабжении привели к значительным потерям в промышленном производстве многих стран. Кроме того, до недавнего времени при строительстве электростанций не уделялось особого внимания экологическим аспектам. Сегодня вопросы экологии находятся в центре пристального внимания общественности как в отношении загрязнения атмосферы, так и в отношении последствий реализации крупномасштабных гидроэнергетических проектов, например, миграции населения.

В совокупности эти факторы оказывают двоякое воздействие. Во-первых, продолжает расти спрос на крупные инвестиции в энергетический сектор. Во-вторых, происходит переоценка роли государства в энергетическом секторе многих стран и отмечается отход правительства от прямого участия в энергоснабжении. Это явление представляет собой часть более общего процесса, связанного с ослаблением прямого контроля за работой коммунальных служб, которые при сохранении государственного контроля все чаще становятся более самостоятельными и зачастую приватизированными предприятиями.

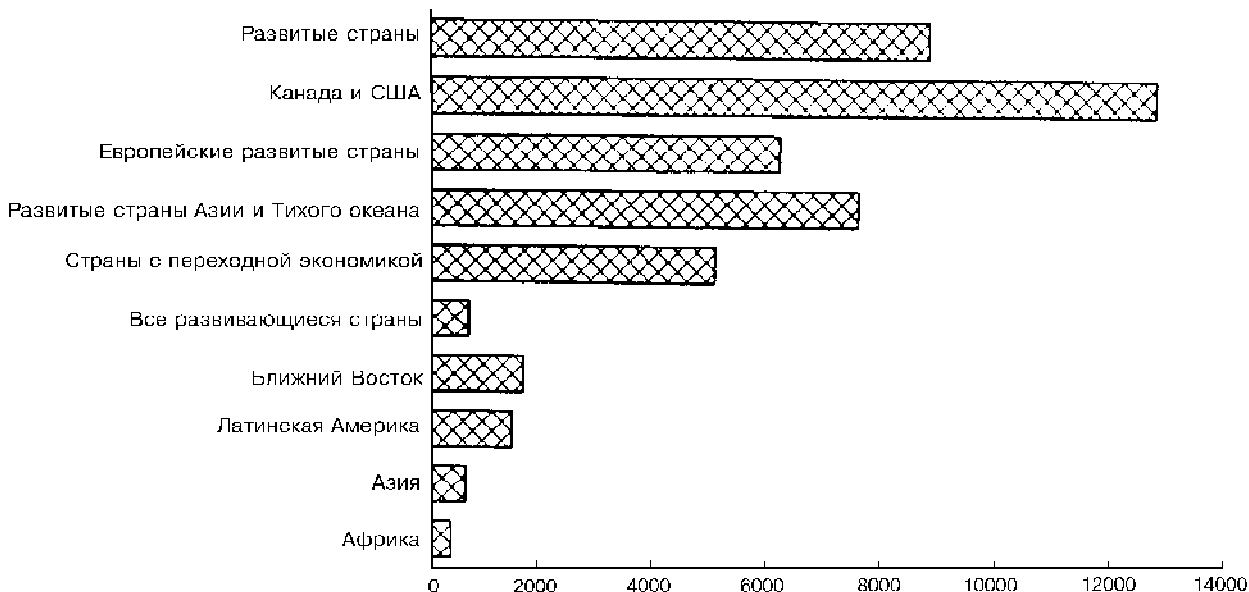
---

<sup>1</sup>/ World Bank, World Development Report, 1994 (Washington, D.C., 1994), p. 1.

### Неуклонный рост спроса на электроэнергию

Несмотря на быстрый рост за последние несколько десятилетий потребления электроэнергии в развивающихся странах, уровень потребления все еще низок. Электроснабжением до сих пор не охвачено 2 млрд. человек, проживающих главным образом в сельской местности. В целом потребление электроэнергии на душу населения в странах развивающегося мира составляет двенадцатую часть показателя для развитых стран. Из основных регионов развивающихся стран уровень потребления выше всего в Латинской Америке, но даже здесь он составляет лишь 17 процентов от среднего показателя развитых стран (см. диаграмму X.1). Годовой показатель потребления электроэнергии на душу населения в Африке составляет всего лишь треть показателя для Латинской Америки.

**Диаграмма X.1. ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, 1993 ГОД**  
(в киловатт-часах в год)



Источник: ООН/ДЭСИАП.

Потребление электроэнергии зависит от сочетания ряда факторов, наиболее важными из которых являются величина дохода на душу населения, уровень урбанизации и степень электрификации (т.е. доля домашних хозяйств, подключенных к электросетям). Наивысший уровень электрификации имеет Латинская Америка, где практически 80 процентов домашних хозяйств обеспечены доступом к электроэнергии. С другой стороны, в Африке лишь около 25 процентов населения могут пользоваться услугами электроснабжения, а в некоторых странах к югу от Сахары к электросетям подключено лишь пять процентов всех домашних хозяйств.

Самый высокий показатель потребления на душу населения зарегистрирован в странах-экспортерах нефти на Ближнем Востоке и в новых индустриальных странах в Юго-Восточной Азии, что отражает их более высокий уровень дохода и более высокую степень урбанизации

(см. таблицу X.1). Упомянутые факторы проявляются также и в показателях потребления на душу населения в других странах с более высоким уровнем дохода, например в Аргентине, Бразилии, Малайзии, Республике Корея, Таиланде, Чили и Южной Африке. И напротив, нынешний крайне низкий уровень потребления на душу населения в наименее развитых странах (80 киловатт-часов в год) свидетельствует о необходимости и возможности значительного увеличения потребления электроэнергии в этих странах.

**Таблица X.1. ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ  
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1993 ГОД**

(В киловатт-часах в год)

Страны с высоким уровнем потребления		Страны с низким уровнем потребления	
Катар	10 510	Чад	14
Кувейт	10 254	Камбоджа	19
Израиль	4 888	Буркина-Фасо	20
Южная Африка	3 830	Бурунди	23
Республика Корея	3 704	Эфиопия	25
Венесуэла	3 399	Коморские Острова	26
Аргентина	1 903	Сомали	29
Малайзия	1 847	Объединенная Республика Танзания	32
Бразилия	1 783	Мали	33
Чили	1 737	Уганда	34

Источник: 1993 Energy Statistics Yearbook (United Nations publication, Sales No. E/F.95.XVII.9).

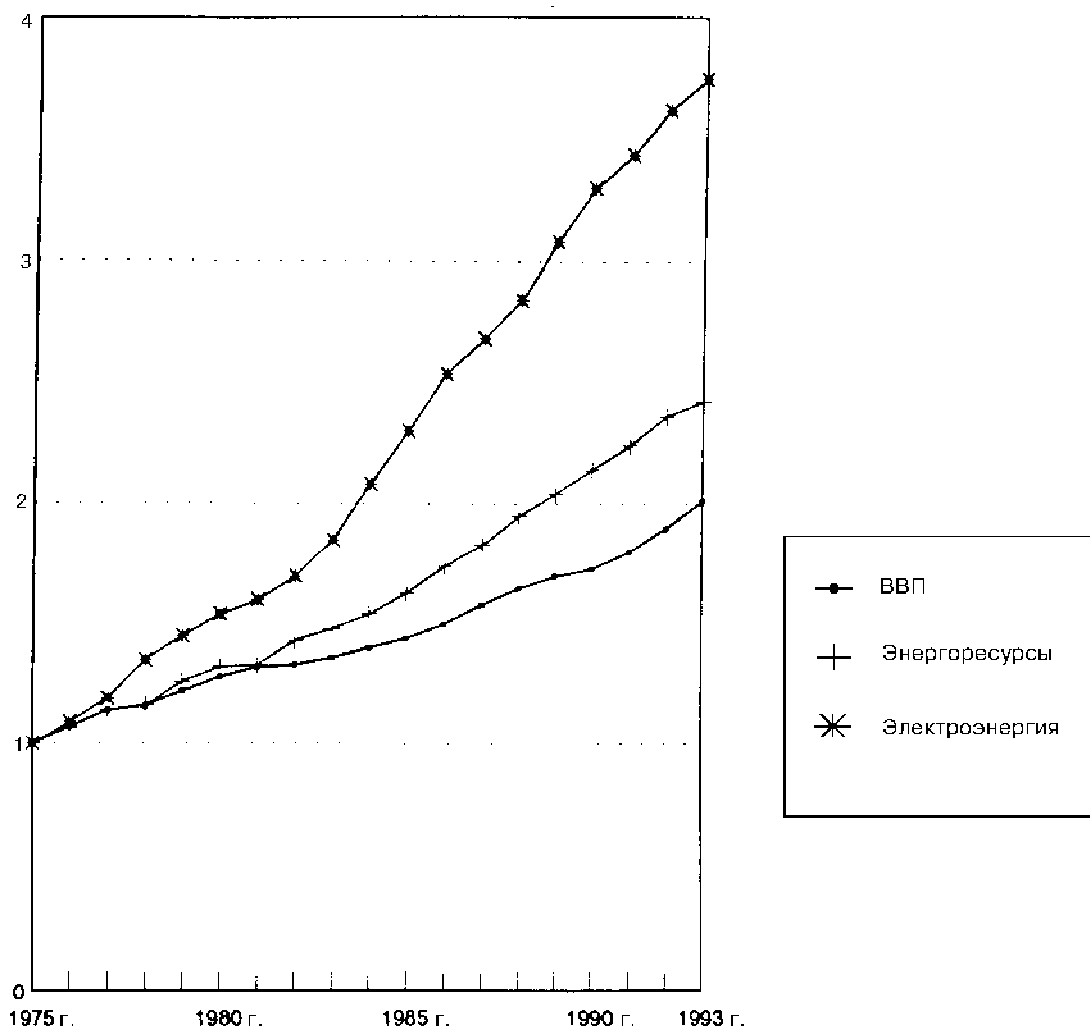
На протяжении нескольких последних десятилетий электроэнергия была наиболее быстро растущей формой конечного потребления энергии. В то время как общий объем коммерческого энергопотребления в развивающихся странах начиная с 1973 года рос на 5 процентов в год, потребление электроэнергии увеличивалось ежегодно на 7 процентов. Для сравнения можно отметить, что за этот же период темпы роста спроса на электроэнергию в развитых странах не превышали 3 процентов в год, хотя изначальный уровень спроса в этих странах был более высоким. В отсутствие неблагоприятного воздействия хронического дефицита темпы роста потребления в развивающихся странах были бы еще выше.

Представление о росте спроса на электроэнергию можно получить на основе показателей эластичности спроса по доходу. Темпы роста спроса на энергию в целом соответствуют темпам прироста ВВП в развивающихся странах (т.е. эластичность спроса по доходу составляет 1). Однако темпы роста энергопотребления почти на 50 процентов превышают темпы прироста ВВП (эластичность равна 1,5).

Диаграмма X.2 также дает представление о темпах роста спроса на электроэнергию. После весьма быстрого повышения в 60-х и начале 70-х годов темпы роста общего объема потребления энергии несколько снизились, а затем почти совпадали с темпами прироста ВВП. Это явилось следствием мер по энергосбережению и повышению эффективности энергопользования после резкого повышения цен на энергоносители в 1973-1974 и 1979-1980 годах. Вместе с тем темпы роста потребления электроэнергии за тот же период превышали темпы роста как ВВП, так и коммерческого потребления энергии. Подобная ситуация наблюдалась в периоды как значительного

экономического роста, так и слабого или нулевого роста, что обусловлено механизацией промышленного и сельскохозяйственного производства и развитием сетей электроснабжения для домашних хозяйств и предприятий сферы услуг.

**Диаграмма х.2. ТЕМПЫ РОСТА ВВП, ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ И ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1975-1993 ГОДЫ\***



Источник: ООН/ДЭСИАП.

\* Все величины за 1975 год приняты за 1.

Тем не менее темпы роста потребления электроэнергии в 70-е годы были выше, чем в 80-х и начале 90-х годов. Быстрое увеличение потребления электроэнергии в 70-х годах происходило на фоне четырехкратного повышения цен на нефть в реальном выражении. В этот

период можно было бы ожидать, что быстрый рост цен вызовет значительное сокращение объема потребления, особенно в связи с тем, что в большинстве развивающихся стран для производства электроэнергии используется главным образом нефть. Хотя и невозможно с той или иной степенью уверенности предположить, насколько быстро рос бы объем потребления электроэнергии в упомянутых странах, если бы в 70-х годах не поднялись цены на нефть, представляется, что эти потрясения лишь незначительно повлияли на увеличение потребления электроэнергии. Наиболее очевидным объяснением такого положения является то, что повышение стоимости электроэнергии в связи с ростом цен на нефть не сразу отразилось на потребителях, поскольку было компенсировано увеличением субсидий для местных служб электроснабжения.

В любом случае совокупная взаимосвязь этих факторов еще не объясняет в полной мере сложившееся положение дел. В таблице X.2 представлены данные о росте как объема потребления электроэнергии, так и уровня национального дохода в 18 развивающихся странах (на долю которых приходится четыре пятых потребления электроэнергии всеми развивающимися странами). Представлялось, что в отношении этих данных применимы два общих предположения. Первое предположение заключается в том, что эластичность спроса на электроэнергию по доходу будет иметь тенденцию к снижению в странах, находящихся на более высоких ступенях экономического развития, что, как правило, подтверждается наблюдениями. Это предположение применимо к большинству, хотя и не ко всем из указанных в таблице стран. В частности, в Аргентине, Венесуэле, Саудовской Аравии и Южной Африке, несмотря на относительно высокие показатели ВВП на душу населения, спрос на электроэнергию продолжал существенно расти.

**Таблица X.2. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ПО ДОХОДУ  
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

Страна	Увеличение потребления электроэнергии	Рост ВВП в реаль- ном выражении	Эластичность спроса на электроэнергию по доходу	ВВП на душу насе- ления, 1984 год а/ (в долл. США)
	(среднегодовое изменение в процентах, 1975- 1993 годы)			
Аргентина	4,2	1,0	4,3	2 150
Бразилия	6,9	2,8	2,5	1 700
Колумбия	6,0	3,9	1,5	1 380
Китай	8,0	8,2	1,0	330
Египет	8,3	5,9	1,4	640
Индия	7,8	4,2	1,9	280
Индонезия	14,9	5,6	2,6	590
Иран (Исламская Республика)	8,3	1,1	7,8	3 750
Малайзия	10,0	6,0	1,5	2 120
Мексика	6,1	2,9	2,1	350
Пакистан	9,0	5,6	1,6	610
Республика Корея	11,4	7,5	1,5	2 040
Филиппины	2,5	2,8	0,9	2 240
Саудовская Аравия	18,6	1,3	14,0	10 140
Южная Африка	4,5	1,5	3,0	2 354
Таиланд	11,1	7,0	1,6	840
Турция	8,5	3,7	2,3	1 100

/ . . .

Страна	Увеличение потребления электроэнергии	Рост ВВП в реальном выражении	Эластичность спроса на электроэнергию по доходу	ВВП на душу населения, 1984 год <u>a/</u> (в долл. США)
	(среднегодовое изменение в процентах, 1975-1993 годы)			
Венесуэла	7,0	2,1	3,4	4 250

Источник: ООН/ДЭСИАП и World Bank, World Tables, 1992.

a/ Год, соответствующий медиане временного ряда данных об эластичности; данные о подушевых показателях приводятся по методологии World Bank Atlas.

Второе общее предположение заключается в том, что эластичность спроса на электроэнергию по доходу находится в прямой зависимости от увеличения темпов экономического роста. Однако в ряде случаев спрос на электроэнергию продолжал расти даже при незначительном или нулевом экономическом росте (например, на Филиппинах в 1983-1985 годах, в Саудовской Аравии и Исламской Республике Иран на протяжении большей части 80-х годов). Это свидетельствует о том, что в некоторых странах увеличение спроса на электроэнергию обуславливается не только уровнем дохода, но и другими факторами. Основные причины такого расхождения кроются в субсидировании цен и государственной политике стимулирования доступа к электроэнергии и пользования ею.

Правительства развивающихся стран, по мере возможности, поощряют потребление электроэнергии как фактор, стимулирующий экономическое развитие, и как средство повышения уровня жизни. Точно так же некоторые правительства пытались заменить отдельные виды энергоресурсов легкодоступной гидроэлектроэнергией. Например, после строительства крупной плотины в Итайпу правительство Бразилии стало поощрять промышленные предприятия к использованию вместо импортируемой топливной нефти гидроэнергию (для производства которой имелись избыточные мощности) 2/. Поэтому очевидно, что наряду с ростом дохода быстрому увеличению объема потребления электроэнергии в развивающихся странах за несколько последних десятилетий способствовали и меры государственного содействия и субсидирование цен.

### **Производство электроэнергии**

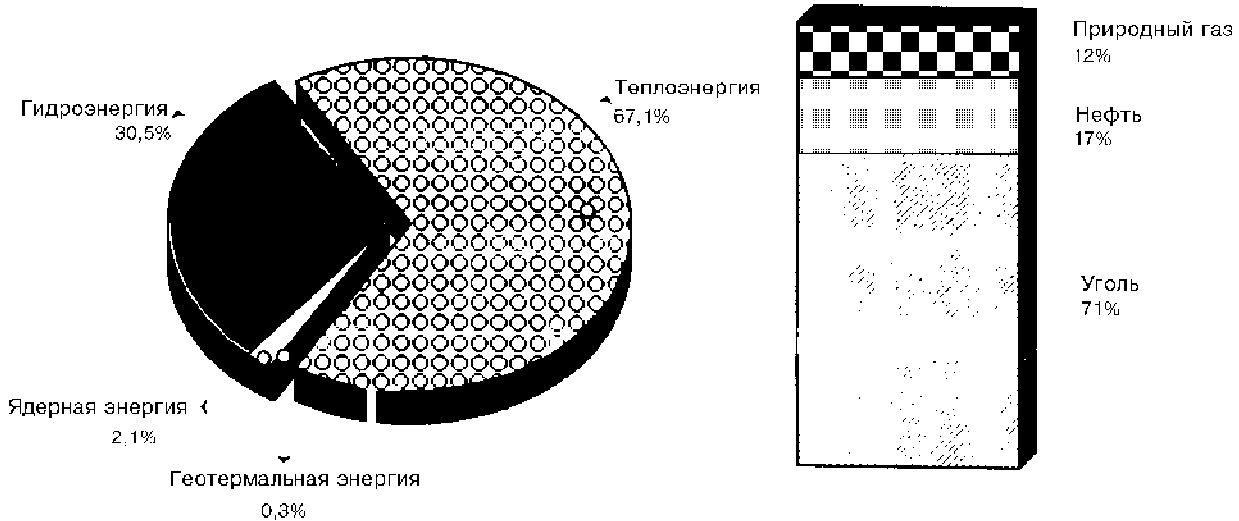
На построенных в развивающихся странах электростанциях главным образом используется относительно стандартная технология производства электроэнергии. В диаграмме X.3 приводятся данные об установленных мощностях электростанций в разбивке по типам за 1993 год. На теплоэнергию (т.е. производство энергии с использованием нефти, газа или угля) приходится примерно 67 процентов мощностей, на гидроэнергию - 30,5 процента, на атомную энергию - 2 процента и на геотермальную энергию - 0,3 процента. Для производства электроэнергии в развивающихся странах используются и другие виды новых и возобновляемых источников энергии, например солнечная энергия, энергия ветра и энергия биомассы, однако их доля в общем объеме производства электроэнергии незначительна, несмотря на потенциальные возможности их применения, особенно в сельских районах.

### **Диаграмма X.3. ЧИСТЫЕ УСТАНОВЛЕННЫЕ МОЩНОСТИ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ**

2/ Stephen Meyers and Jayant Sathaye, "Electricity use in developing countries: changes since 1970". Energy, vol. 14. No. 8 (August 1989), p. 436.



### В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В РАЗБИВКЕ ПО ТИПАМ СТАНЦИЙ, 1993 ГОД



Источник: ООН/ДЭСИАП.

При выборе типа электростанций большое значение имеют наличие в стране энергоресурсов, а также размер и местонахождение рынка. Например, в связи с наличием крупных залежей угля работающие на угле электростанции играют особенно важную роль в энергетических программах служб электроснабжения в Индии, Индонезии, Китае, Турции и Южной Африке. Кроме того, многие новые промышленные страны в Юго-Восточной Азии широко используют для производства электроэнергии импортный уголь ввиду сравнительно низких цен на него. Таким образом, доля угля в производстве электроэнергии в развивающихся странах возросла по сравнению с периодом начала 70-х годов и составляет в настоящее время примерно 45 процентов.

Тем не менее, несмотря на рыночную конкурентоспособность угля, ожидается, что в некоторых странах его использование сократится из-за вредного воздействия на окружающую среду, конкуренции со стороны природного газа и финансовых трудностей, связанных со строительством новых работающих на угле электростанций. Ввиду высокого содержания углерода и серы вопрос об использовании угля стал темой глобальных дискуссий, касающихся мер по предотвращению кислотных дождей и смягчению последствий глобального потепления. Хотя в большинстве стран еще не созданы соответствующие налоговые механизмы, например не введен налог на выбросы углеродов, предложения о разработке таких механизмов уже привели к тому, что некоторые электростанции в развитых странах отказались от использования угля и перешли на природный газ <sup>3/</sup>. Однако в развивающихся странах использование угля – ввиду его наличия и низкой стоимости – будет по-прежнему значительно расти, несмотря на все соображения экологического порядка.

Доля природного газа в общем объеме производства энергии в развивающихся странах в настоящее время составляет 7 процентов. Однако использование природного газа будет существенно

---

<sup>3/</sup> International Energy Agency Coal Research, "Power station coal use: prospects to 2000", sample issue (January 1992).

расти из-за его экологических преимуществ по сравнению с другими видами топлива и его относительно низкой стоимости. С начала 80-х годов одновременно с падением цен на нефть снизились в реальном выражении и цены на природный газ. Возросшее значение использования природного газа можно также объяснить и более высокой эффективностью применения технологии комбинированного цикла. В системе комбинированного цикла тепло, производимое газовой турбиной, используется для приведения в действие паровой турбины, что позволяет сократить потери тепла, характерные для обычно используемой на теплоэлектростанциях однофазовой технологии. Коэффициент преобразования (процентная доля содержащейся в топливе энергии, преобразованной в электроэнергию) при использовании технологии комбинированного цикла может достигать 45 процентов по сравнению с 30 процентами для обычных электростанций, работающих на природном газе. Такие электростанции комбинированного цикла не только более эффективно преобразуют энергию, чем обычные работающие на нефти, газе или угле электростанции, но и позволяют производить электроэнергию при значительно более низких затратах <sup>4/</sup>. Кроме того, по сравнению с электростанциями, работающими на нефти или угле, газовые электростанции позволяют на 20-50 процентов сократить выбросы в атмосферу углерода.

Доля нефти в производстве электроэнергии в развивающихся странах снизилась по сравнению с периодом начала 70-х годов и в настоящее время составляет 11 процентов. Зависимость от нефти в производстве электроэнергии уменьшалась в 80-е годы в первую очередь в более крупных развивающихся странах. Однако значительное число более мелких развивающихся стран в производстве электроэнергии по-прежнему полагаются исключительно на нефть.

За последние два десятилетия в развивающихся странах производство гидроэлектроэнергии росло высокими темпами, причем в 1993 году на долю этих стран приходился 31 процент совокупного предложения электроэнергии (кроме того, развивающиеся страны производят треть всей гидроэлектроэнергии в мире). Однако до настоящего времени была освоена лишь небольшая часть потенциальных возможностей производства гидроэлектроэнергии, что в определенной мере объясняется отсутствием крупных рынков вблизи некоторых потенциальных источников гидроэнергии, а также соображениями экологического характера. Доля ядерной энергии в целом крайне мала, однако в некоторых странах или районах она весьма значительна (например, в Аргентине, Индии, Китае, китайской провинции Тайвань, Республике Корея и Южной Африке).

В среднесрочном плане расширение производственных мощностей по-прежнему будет осуществляться за счет традиционных источников получения электроэнергии. Постепенно все шире будут применяться более чистые технологии сжигания угля с учетом, в частности, таких международных договоров, как Рамочная конвенция Организации Объединенных Наций об изменении климата. На легкодоступных рынках по-прежнему будет расширяться использование природного газа, но высокие расходы на добычу и транспортировку больших объемов природного газа в отдаленные районы будут сдерживать увеличение объема использования данного вида топлива, не вызывающего загрязнения при его сжигании. Нефть по-прежнему будет служить основным источником топлива для наращивания производства электроэнергии в странах-экспортерах нефти и на относительно небольших рынках. С учетом потенциальных запасов гидроресурсов в Африке и Азии значительную долю в предложении электроэнергии будет, возможно, составлять гидроэлектроэнергия.

В более длительной перспективе использование более современных технологий производства энергии позволит получать электроэнергию при более низких затратах и с менее пагубными

---

<sup>4/</sup> Thomas Johansson and others, Electricity (Lund, Sweden, Lund University Press, 1989), p. 522.

последствиями для окружающей среды. Наиболее перспективными из этих технологий – некоторые из которых еще находятся на различных этапах разработки и апробирования в Европе, Японии и Соединенных Штатах Америки – являются комбинированные циклы с использованием газовых/паровых турбин, сжигание в псевдооживленном слое при атмосферном и повышенном давлении и комплексные комбинированные циклы с газификацией угля.

Производителям электроэнергии необходимо будет также все шире применять технологические достижения, способствующие более широкому использованию технически доступных и выгодных с экономической точки зрения новых и возобновляемых источников энергии. Научные исследования и конструкторские разработки в области возобновляемых источников энергии, проведенные в последние два десятилетия, уже позволили значительно снизить расходы на производство электроэнергии за счет использования энергии солнца, ветра и биомассы, хотя в целом они все еще не могут составить конкуренцию традиционным способам производства электроэнергии. В этой области имеются значительные возможности для дальнейшего прогресса и снижения расходов. Вместе с тем в настоящее время такие источники энергии можно было бы эффективно использовать для обеспечения электроэнергией сельских районов, где расходы на подключение к общенациональным электросетям могут быть крайне высокими. Одним из наиболее результативных способов использования возобновляемых источников энергии в сельских районах является децентрализованная электрификация, которая была успешно проведена в ряде стран благодаря инициативам частного сектора, кооперативов, правительства и доноров 5/.

Существует еще один способ увеличения предложения электроэнергии, который легкодоступен и в последнее время стал привлекать к себе повышенное внимание, – сокращение потерь и более эффективное использование имеющихся производственных мощностей. Исходя из оценки будущих инвестиционных потребностей в энергетическом секторе развивающихся стран (см. вставку X.1), можно отметить, что сокращение потерь в энергетическом секторе развивающихся стран на 5 процентов снизит необходимость в наращивании мощностей почти на 4000 мегаватт в год и позволит сэкономить свыше 6 млрд. долл. США в год. Дополнительную экономию можно обеспечить за счет применения менее энергоемких технологий в ряде областей конечного потребления энергии, таких, как освещение, отопление и кондиционирование воздуха 6/.

---

5/ См., например, *Proceedings of the Seminar on Sustainable Development of Rural Areas, Decentralized Electrification Issues, Marrakesh, Morocco, 13-17 November 1995.*

6/ Thomas Johansson and others, *Electricity* (Lund, Sweden, Lund University Press, 1989).

### **Вставка х.1. ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕЛЯХ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ**

В процессе развития спрос на электроэнергию в развивающихся странах будет продолжать расти высокими темпами. Повышение эффективности использования энергии и технический прогресс могут привести к некоторому снижению темпов увеличения потребностей в энергии, однако это будет компенсировано ростом доходов и демографическими факторами. Крупнейшим рынком для производства электроэнергии является Китай, в котором с 1980 года темпы роста потребления электроэнергии составляли в среднем 8 процентов в год. По одному из сценариев (согласно которому среднегодовые темпы прироста ВВП в оставшиеся годы десятилетия составят 8,5 процента, а в период 2001-2010 годов - 6,5 процента) правительство Китая планирует увеличивать производство электроэнергии на 15 гигаватт в год в период 1995-1997 годов и на 20 гигаватт в год - в период 1998-2000 годов a/. Такой ежегодный прирост, который потребует инвестиций в размере примерно 20 млрд. долл. США в год, равен общему объему установленных мощностей электростанций в таких странах, как Финляндия, Нидерланды или Швейцария. Даже при условии сохранения столь высоких темпов роста до 2010 года объем потребления на душу населения в Китае все же не превысит пятой части нынешнего объема потребления в Соединенных Штатах. По другим долгосрочным прогнозам, для поддержания среднегодовых темпов прироста ВВП на уровне 8 процентов необходимо, чтобы в период 1990-2020 годов годовые темпы роста производства электроэнергии составляли 6 процентов b/.

Согласно исследованию Всемирного банка, посвященному программам расширения производства электроэнергии в 70 развивающихся странах и странах с переходной экономикой, включая такие страны Восточной и Центральной Европы, как Венгрия, Польша, Румыния и бывшая Югославия, среднегодовые темпы роста спроса на электроэнергию в развивающихся странах в период 1989-1999 годов составят 6,6 процента c/. Для этого потребуется увеличить мощности по

---

a/ K. Wu and B. Li, "Energy development in China", Energy Policy, vol. 23, No. 2 (1995), p. 175.

b/ Todd M. Johnson, "Development of China's energy sector: reform, efficiency, and environmental impacts", Oxford Review of Economic Policy, vol. 11, No. 4 (1996), p. 123.

c/ Edwin Moore and George Smith, Capital Expenditures for Electric Power in the Developing Countries in the 1990s, Industry and Energy Working Paper No. 21 (Washington, D.C., World Bank, 1990).

производству энергии на 384 гигаватт, доведя совокупный объем мощностей до 855 гигаватт в 1999 году при общих расходах в 745 млрд. долл. США по курсу 1989 года (порядка 1 трлн. долл. США по текущему курсу).

По оценкам Всемирного энергетического совета, в период 1990-2020 годов капиталовложения в сектор производства электроэнергии развивающихся стран составят от 2,4 до 4,4 трлн. долл. США по курсу 1990 года d/, что равняется 64-79 процентам всех инвестиций развивающихся стран в энергетический сектор за этот же период.

Можно предположить, что при умеренных темпах роста в размере 6 процентов в год развивающимся странам в период 1994-2010 годов потребуется увеличить установленные мощности дополнительно на 1170 гигаватт e/. Из общего расчета - в среднем примерно 1,6 млрд. долл. США на 1 гигаватт f/ - следует, что общий объем инвестиций составит примерно 1,87 трлн. долл. США, то есть в среднем 117 млрд. долл. США в год. В то же время значительные инвестиции потребуются для восстановления и замены старого оборудования электростанций, срок эксплуатации которого подходит к концу. Кроме того, нужны будут и капиталовложения для повышения эффективности и смягчения вредных последствий потребления ископаемого топлива для окружающей среды.

---

d/ R.K. Pachauri and others, "Financing energy development: the challenges and requirements of developing countries", Round Table Session 4: Financing Energy Development - Winners and Losers?, в Proceedings of the Sixteenth Congress of the World Energy Council, Tokyo, 8-13 October 1995.

e/ Разумеется, любые долгосрочные прогнозы характеризуются высокой степенью неопределенности, а их результаты зависят от предположений в отношении основных используемых для прогноза величин. По данному сценарию, цель которого заключается в том, чтобы определить возможную величину будущих потребностей в электроэнергии в развивающихся странах, предполагалось, что общий рост доходов в реальном выражении за рассматриваемый период будет значительно превышать темпы общего повышения цен на электроэнергию в реальном выражении, в связи с чем основным источником роста спроса на электроэнергию будет уровень эластичности по доходу. В последние несколько десятилетий совокупный показатель эластичности спроса на электроэнергию по доходу в развивающихся странах снижался и в период 1980-1993 годов в среднем составлял 1,5. Предполагается, что в развивающихся странах эластичность спроса на электроэнергию по доходу будет и далее снижаться в течение рассматриваемого периода и что в среднем он составит 1,2, а общие среднегодовые темпы прироста ВВП в развивающихся странах составят 5 процентов в год.

f/ Расходы на строительство электростанций в различных странах отнюдь не одинаковы. Они зависят от целого ряда факторов, таких, как тип электростанции (например, обычная или атомная), используемое топливо (нефть, газ или уголь) и местонахождение станции. Для целей настоящего прогноза средние удельные затраты (включая производство, передачу и распределение) на увеличение производства электроэнергии в развивающихся странах предположительно составляют примерно 1600 долл. США на 1 киловатт установленной мощности.

#### **Причины изменений в секторе производства электроэнергии**

В любой стране потребляемая домашними хозяйствами, предприятиями и государственными учреждениями электроэнергия, как правило, практически полностью поступает через крупные распределительные сети, обслуживающие отдельные районы страны или всю страну. Экономия масштаба при передаче и производстве электроэнергии такова, что даже одна электростанция может обеспечивать электроэнергией весьма крупный рынок. Электроэнергия фактически является "рыночным товаром" (точнее, услугой), который страны часто поставляют за рубеж. Учитывая технические особенности производства и распределения электроэнергии, не говоря уже о важности электроэнергетики как части базовой экономической инфраструктуры, правительства часто берут на себя прямую ответственность за сектор электроснабжения, особенно в развивающихся странах.

Всего несколько лет назад сектор электроснабжения практически во всех странах находился в монопольном государственном владении с вертикальной интеграцией всего процесса от производства и средне- и высоковольтной передачи электроэнергии до преобразования и распределения низковольтного электричества среди домашних хозяйств. Сегодня положение меняется, главным образом из-за неудовлетворительной работы государственных коммунальных служб. Хотя в силу крайней важности и особого характера сектора электроснабжения правительства играют ведущую роль в осуществлении контроля за предоставлением соответствующих услуг, во многих случаях чрезмерное вмешательство и практика субсидирования серьезно подрывают эффективность государственных служб электроснабжения.

Для большинства развивающихся стран характерны случаи полного или частичного прекращения подачи электроэнергии 7/. Потери промышленного производства вследствие таких перебоев могут быть весьма существенными. Например, в Индии потери в доходах из-за перебоев в электроснабжении или же уменьшения ее подачи, по оценкам, составляют от 1 до 3,5 процента годового объема ВВП 8/. Частые сбои в подаче электроэнергии и перепады в напряжении приводят также к порче электрооборудования. Нередко домашним хозяйствам, а также предприятиям и государственным учреждениям приходится приобретать стабилизаторы напряжения и резервные генераторы, для того чтобы обезопасить свое электрооборудование.

Кроме того, службы электроснабжения в развивающихся странах постоянно несут крупные потери при передаче и распределении электроэнергии. Хотя оценки таких потерь неодинаковы, все они указывают на недопустимо высокий уровень потерь в диапазоне 15–25 процентов чистого объема производимой электроэнергии. Как показано в таблице X.3, такие потери могут превышать 20 процентов общего объема производимой электроэнергии, как, например, в Индии и Пакистане, или 15 процентов, как, например, в Индонезии и на Филиппинах 9/. В противоположность этому в Новой Зеландии и Норвегии потери электроэнергии при передаче и распределении составляют менее 6 процентов от ее производства. Потери в развивающихся странах эквивалентны примерно 75 гигаваттам установленных мощностей, или 300 млрд. киловатт-часов в год, что составляет порядка 30 млрд. долл. США в год 10/.

### **Таблица X.3. ОПЕРАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА**

---

7/ Понятие "полное прекращение подачи электроэнергии" означает периоды полного падения нагрузки, а понятие "частичное прекращение подачи электроэнергии" – периоды, когда подаваемой электроэнергии не хватает для удовлетворения спроса на нее. В последнем случае потребление электроэнергии можно снизить, призвав к добровольному ограничению нагрузки или введя ограничения на нагрузку путем поочередного отключения.

8/ Arun P. Sanghvi, "Power shortages in developing countries", Energy Policy, June 1991.

9/ Потери при передаче и распределении электроэнергии можно разбить на три категории: технические потери, вызванные прохождением электрического тока через линии передач и распределительные сети; административные потери, обусловленные недостатками систем учета, начисления платы, измерения и сбора платы; и потери в результате манипуляций со счетчиками или несанкционированного подключения к распределительным сетям.

10/ World Bank, World Development Report, 1992 (Washington, D.C., 1992), p. 117.

**В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ, 1991 ГОД**

	Потери при передаче и рас- пределении электроэнергии (в процентах от чистого объема производства)	Объем продаж на одного служащего (МВт/ч)
Государственный сектор		
Индия	23,5	204
Индонезия	16,9	523
Пакистан	22,2	219
Филиппины	15,6	481
Таиланд	10,0	492
Турция	12,3	762
Частный сектор или коммерческие службы		
Аргентина	11,7	1 514
Чили	10,8	4 971
Новая Зеландия	5,3	2 210
Норвегия	5,7	5 520
Соединенное Королевство	8,4	1 965
Соединенные Штаты	7,1	4 057

Источник: Robert Bacon, Appropriate Restructuring Strategies for the Power Generation Sector: The Case of Small Systems, IEN Occasional Paper No. 3 (Washington, D.C., World Bank, May 1995).

Еще одно типичное для развивающихся стран явление, которое весьма дорого им обходится, - это низкий уровень обслуживания объектов энергоснабжения. По оценкам, из-за ненадлежащего обслуживания и некачественного ремонта во многих наименее развитых странах при производстве электроэнергии используется лишь 25 процентов имеющихся мощностей, а в развивающихся странах в целом - порядка 40-50 процентов. Для сравнения можно отметить, что аналогичный показатель в развитых странах составляет примерно 80 процентов. Кроме того, согласно оценкам, более старые электростанции потребляют от 18 до 44 процентов больше топлива на киловатт-час, чем электростанции, применяющие более совершенные технологии 11 / .

Нередко оказывается дешевле отремонтировать и восстановить устаревающие электростанции, чем строить новые, однако на практике это случается нечасто. Ремонтно-восстановительные работы могут продлить срок службы электростанций на 15-20 лет и повысить их эффективность примерно на 20 процентов. Неадекватное обслуживание сокращает срок работы электростанций и снижает их производительность. Восстановление и ремонт не только позволяют повысить эффективность, но и

---

11 / World Bank, World Development Report, 1994 (Washington, D.C., 1994), p. 5.

представляют собой рентабельный способ увеличения установленных мощностей, снижения необходимости в новых инвестициях и уменьшения загрязнения воздуха.

Еще одним аспектом низкой эффективности в секторе электроснабжения является производительность труда. В таблице X.3 приведены данные о производительности труда, измеряемой как объем производства или продаж в расчете на одного работника коммунальных служб. Разница между государственными и негосударственными службами просто разительна. В Норвегии или Чили работник коммунальных служб электроснабжения может работать более чем в 20 раз производительнее, чем его коллега в Индии или Пакистане. Основная причина такой ситуации кроется в различном подходе к укомплектованию штатов. Например, на одного работника государственных служб электроснабжения в Ботсване, Бурунди, Заире, Замбии, Мозамбике, Папуа-Новой Гвинее и Руанде приходится менее 25 потребителей. В Пакистане на одного работника приходится в среднем 38 потребителей. Однако в Республике Корея на одного работника приходится 292 потребителя, в Соединенных Штатах Америки – 240, во Франции – 222, а в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии – 153 <sup>12/</sup>. Главное здесь не в том, находится ли данная служба в развитой или развивающейся стране и является ли она частным или государственным предприятием, а в том, насколько руководство этой службы заинтересовано в повышении производительности и снижении затрат. Одним из механизмов повышения такой заинтересованности может стать приватизация. Например, после приватизации служба электроснабжения Соединенного Королевства сократила штат своих сотрудников на 8000 человек, или на 47 процентов <sup>13/</sup>.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что, когда службы являются государственными, их функционирование определяется не столько коммерческой необходимостью, сколько соображениями государственной политики. Вместе с тем, государственные службы работают на коммерческих принципах, как, например, в Австралии, Новой Зеландии, Франции или Республике Корея, их эффективность может быть столь же высокой, что и в частном секторе. Причина того, что эти службы находятся в ведении государства, обычно также кроется в том, что правительства могут непосредственно направлять работу данных служб в желательном с социальной точки зрения направлении, в то время как крупные частные монополии строят свою работу на иной основе. Вместе с тем руководящее воздействие государства может носить косвенный характер и осуществляться посредством корпоративного регулирования деятельности частных служб. Тем не менее опыт функционирования регулируемых монополий весьма неоднозначен.

Представляется, что наиболее оптимальный способ повышения эффективности работы государственных коммунальных служб заключается скорее во внедрении конкуренции, а не в изменении характера собственности или в традиционном регулировании. Регулируемые компании иногда даже выступают в роли монополий под защитой правительства. Исследования, касающиеся деятельности квазимонопольных компаний по распределению электроэнергии в Англии, Уэльсе и Чили, показали, что после приватизации удалось существенно увеличить объем производства электроэнергии, однако в рамках распределительных компаний это почти не привело к росту

---

<sup>12/</sup> См. Jose R. Escay, Summary Data Sheet of 1987 Power and Commercial Energy Statistics for 100 Developing Countries, IEN Energy Series Paper No. 23 (Washington, D.C., World Bank, March 1990).

<sup>13/</sup> См. Bernard Tenenbaum and others, "Electricity privatization: structural, competitive and regulatory options", Energy Policy, vol. 20, No. 12 (December 1992), p. 1156.



производительности 14/. Конечному потребителю по-прежнему приходилось иметь дело с единственным поставщиком услуг в области электроснабжения.

В любом случае реформа электроэнергетического сектора заняла прочное место в повестке дня специалистов по планированию политики как в развитых, так и в развивающихся странах. Предлагаются разные варианты реформ – от акционирования и коммерциализации государственных коммунальных служб без изменения формы собственности до полной или частичной приватизации. До настоящего времени лишь немногие страны в полной мере осуществили свои программы реформ, тогда как другие страны все еще находятся на различных этапах их реализации (см. таблицу X.4).

---

14/ См. Robert Bacon, Appropriate Restructuring Strategies for the Power Generation Sector: The Case of Small Systems, IEN Occasional Paper No. 3 (Washington, D.C., World Bank, May 1995).

Таблица х.4. ХОД ПРИВАТИЗАЦИИ В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1995 ГОД

Цели правительства	Полная приватизация		Аргентина	Чили
	Частичная приватизация	Гана Коста-Рика Оман Пакистан Тунис Ямайка	Индонезия Иордания Колумбия Малайзия Таиланд Филиппины	
	Коммерциализация/ демонополизация	Боливия Гвинея-Бисау Индия Китай Кот-д'Ивуар Марокко Мексика Перу Республика Корея Турция		
		Коммерциализация/ демонополизация	Частичная приватизация	Почти полная приватизация

По состоянию на 1995 год

Источник: ООН/ДЭСИАП.

Из развивающихся стран лишь Аргентина и Чили в целом завершили свои программы реформы электроэнергетического сектора, а Боливия, Гана, Колумбия, Коста-Рика, Малайзия и Таиланд продвинулись в их осуществлении достаточно далеко. Другие же страны, включая Индию, Индонезию, Иорданию, Китай, Ливан, Мексику, Пакистан, Тунис и Филиппины, сделали первые скромные шаги по пути реформы энергетического сектора. Гвинея-Бисау и Кот-д'Ивуар, например, повысили эффективность работы национальных служб электроснабжения с помощью французского подхода, основанного на системе заключения контрактов на управление. Так, создание небольшой группы менеджеров в рамках контракта на внешнее управление позволило повысить эффективность и прибыльность национальной службы электроснабжения в Гвинее-Бисау <sup>15/</sup>. Некоторые страны, с явным энтузиазмом поддержав эту идею, только приступили к разработке четких рамок для реформы энергетического сектора.

Реальность состоит в том, что при всей простоте и привлекательности "приватизации" как политического лозунга соответствующая передача права собственности от государства частному сектору является довольно сложной. Несмотря на определенные преимущества и возможности,

<sup>15/</sup> Использование контракта на внешнее управление явилось совместной инициативой Министерства по делам сотрудничества Франции, Программы развития Организации Объединенных Наций, Африканского банка развития и Всемирного банка.

которые дает приватизация, в связи с ней возникает и немало серьезных проблем 16/. Весьма серьезное значение могут иметь такие аспекты, как реорганизация компаний, сокращение числа рабочих мест, создание механизмов нормативного надзора, а также социальные проблемы. В случае невозможности проведения полной приватизации правительства могут использовать ряд других вариантов, включая частичную приватизацию, коммерциализацию, акционирование или демонополизацию, с тем чтобы ослабить контроль со стороны государства и повысить эффективность 17/. Кроме того, существует ряд областей, в которых частный сектор мог бы участвовать даже в том случае, если сами коммунальные предприятия остаются в собственности государства. К ним относятся сбор платежей, выставление счетов и текущее обслуживание, а также производство, передача и распределение электроэнергии.

### **Принятие решений в секторе электроэнергетики**

Основная задача реформы энергетического сектора – повысить самостоятельность управляющих в службах электроснабжения, а также создать систему поощрений и взысканий, стимулирующую принятие решений в желательном с социальной и экономической точки зрения направлении. Важное значение в этой связи имеет политика в области установления цен на электроэнергию.

### **Ценообразование: политические цели против рыночных сил**

Во всех странах развивающегося мира повышение цен на электроэнергию отстает от роста затрат на ее производство. Иными словами, коммунальные службы в значительной мере зависят от государственных субсидий. Проведенное Всемирным банком обследование служб электроснабжения в 60 странах показало, что уровень цен почти в 80 процентах коммунальных служб не достигает среднего уровня долгосрочных приростных затрат на электроснабжение 18/. Однако в последние годы в результате коммерциализации и приватизации электроэнергетического сектора в некоторых странах цены на электроэнергию стали в большей степени отражать расходы на производство электроэнергии.

Классическая проблема, связанная с субсидированием электроэнергии, как и с дотированием цен на любые другие виды товаров или услуги, заключается в том, что субсидии стимулируют расточительное потребление и тем самым ведут к искусственному завышению потребностей в мощностях. Субсидии серьезно препятствуют повышению эффективности использования электроэнергии в промышленном и торговом секторах, на которые обычно приходится 70–80 процентов всего объема потребляемой электроэнергии. Как правило, субсидирование электроэнергии объясняют необходимостью оказать поддержку бедным слоям населения. На самом

---

16/ См. Mongi Hamdi, "Integration and privatization of national oil companies", Proceedings of the Sixteenth Congress of the World Energy Council, Tokyo, 8-13 October 1995.

17/ Цель коммерциализации и акционирования заключается в том, чтобы предоставить коммунальным службам электроснабжения свободу действий на коммерческих принципах (включая, например, свободу установления цен с учетом затрат) и самостоятельного решения вопросов, связанных с бюджетом, кредитами, закупками, занятостью и заработной платой. Демонополизация означает предоставление частным службам доступа к электроэнергетическому сектору, с тем чтобы они могли работать на равной с государственными службами электроснабжения основе.

18/ World Bank. The World Bank's Role in the Electric Power Sector, A World Bank Policy Paper (Washington, D.C., 1993), p. 25.

же деле лишь незначительная часть субсидируемой электроэнергии доходит до домашних хозяйств с низким уровнем дохода, ибо последние в большинстве своем не имеют доступа к ней, особенно в Африке. Поскольку представители беднейших слоев населения, как правило, живут в сельских районах, им в основном приходится пользоваться более дорогостоящими и менее качественными видами энергии.

Однако искусственное занижение цен на электроэнергию также лишает коммунальные службы определенной части доходов и тем самым ограничивает их самостоятельность. Это не только усиливает зависимость служб от государства, но и сужает их возможности в плане мобилизации собственными силами финансовых средств на цели расширения мощностей. Так, согласно оценкам Всемирного банка, сумма ежегодных субсидий на потребление электроэнергии составляет порядка 100 млрд. долл. США, что практически равно годовому объему потребностей в инвестициях 19/.

Разобраться в экономических принципах, лежащих в основе более рационального установления цен на электроэнергию, не так уж сложно. Во-первых, государственная помощь бедным слоям населения должна в минимальной степени влиять на уровень цен и эффективность распределения ресурсов (оптимальнее всего это обеспечивается прямой передачей материальных благ, например прав на землю арендующим ее фермерам). Во-вторых, цена на электроэнергию должна отражать "реальные" затраты, например вмененные издержки, связанные с электроснабжением. В-третьих, если коммунальным службам электроснабжения после приватизации будет предоставлена полная самостоятельность, то они вряд ли будут взимать реальную плату за свои услуги. Скорее всего, они будут завышать цены, пользуясь своим монопольным положением, в связи с чем необходимо регулировать цены и/или развивать новые источники энергоснабжения для обеспечения конкуренции на соответствующем рынке.

В энергетическом секторе основная сложность заключается в практической реализации принципов. Промышленно развитые страны, регулирующие деятельность частных служб электроснабжения, содержат большой штат юристов и специалистов по электроэнергетике, которые вместе с органами государственного управления добиваются установления определенного уровня цен. Регулирование работы коммунальных служб само по себе является особой областью хозяйствования. Однако в данном случае, как и в любой другой хозяйственной области, лучшее не должно быть врагом хорошего. Есть целый ряд принятых практических методов работы, а есть принцип познания на практике. Регулярный обмен опытом между специалистами по регулированию деятельности коммунальных служб и соответствующими экспертами мог бы углубить общее понимание наиболее приемлемых методов практической деятельности.

### **Перемены в процессе принятия инвестиционных решений**

Эволюция производственной и рыночной структуры электроэнергетического сектора развивающихся стран вносит изменения и в процесс принятия инвестиционных решений в этом секторе. Инвестиционные решения в государственных коммунальных службах традиционно принимались по принципу планирования с наименьшими затратами. Этот принцип предусматривает ряд шагов, первым из которых является прогнозирование спроса на электроэнергию. За ним следует разработка инвестиционного плана, позволяющего службам электроснабжения удовлетворить предполагаемый спрос. После составления инвестиционного плана рассматривается ряд сценариев с

---

19/ Anthony Churchill, "Money is not the problem: it is the answer", в Proceedings of the Sixteenth Congress of the World Energy Council, Tokyo, 8-13 October 1995.

целью сведения к минимуму эксплуатационных расходов по обеспечению планируемой нагрузки на том или ином установленном стандартном уровне. Затем определенные таким образом эксплуатационные расходы суммируются с капитальными расходами (которые рассчитываются отдельно) для определения общей сметы расходов на реализацию плана. Последний этап заключается в проведении торгов на реализацию согласованного плана.

Однако в настоящее время в условиях роста частных инвестиций в электроэнергетический сектор принцип планирования с наименьшими затратами начинает терять свое практическое значение для определения наиболее оптимальных инвестиционных решений 20/. Сегодня метод, действительно позволяющий реально свести расходы к минимуму, может предусматривать изучение многочисленных предложений потенциальных частных производителей государственными должностными лицами, отвечающими за принятие решений, на более раннем этапе процесса планирования. Кроме того, поскольку в условиях развития экономики электроэнергия будет поступать в общенациональную сеть от все большего числа электростанций, появится возможность для развития рыночной конкуренции путем изучения предложений, поступающих от новых компаний.

Главное заключается в том, что наличие конкурирующих между собой частных производителей привносит в процесс планирования новый аспект. Эти производители готовы идти на технические и финансовые риски, а не перекладывать их на плечи соответствующего принимающего правительства. В отличие от используемого государственными коммунальными службами принципа планирования с наименьшими затратами, когда наиболее дешевые программы определяются после оценки потребностей в мощностях и в электроэнергии, в частном секторе потребности в мощностях и выбор типа электростанции определяются посредством проведения торгов.

Наиболее значимыми вариантами для частных инвестиций в развивающихся странах являются системы "сооружение - владение - эксплуатация - передача" (СВЭП) и "сооружение - владение - эксплуатация" (СВЭ). В соответствии с системой СВЭП для целей мобилизации средств, планирования, проектирования и строительства электростанции создается частная проектная компания или совместное предприятие с минимальным долевым участием правительства принимающей страны. Затем данная компания управляет электростанцией в течение определенного срока - достаточно длительного для погашения задолженности и обеспечения приемлемой прибыли на инвестиции. По истечении срока привилегии, составляющего в среднем 20-25 лет, компания-оператор передает право собственности на проект принимающей стране. В соответствии с системой СВЭ частная компания или консорциум сохраняет за собой право собственности. Среди потенциальных преимуществ обеих систем можно отметить то, что независимые производители электроэнергии обычно делятся своим опытом и используют современную технологию. Кроме того, частные инвесторы вкладывают в проект свой финансовый капитал. Однако в связи с тем, что обычно довольно сложно согласовать правовые, организационные и финансовые процедуры, число успешно начатых проектов все еще ограничено.

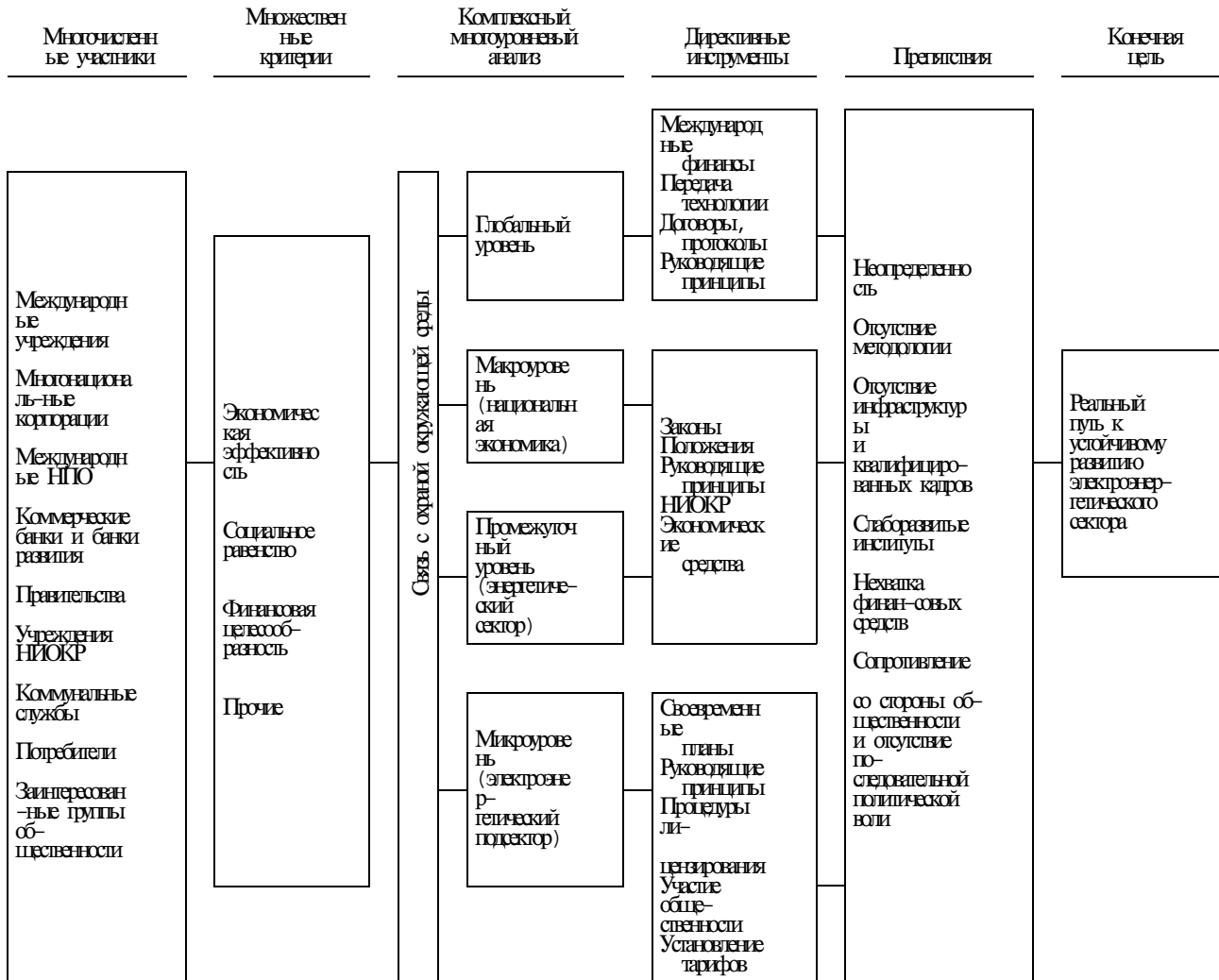
Факторы, которые приходится принимать во внимание в процессе принятия плановых решений в электроэнергетическом секторе, стали гораздо сложнее, чем раньше, и не в последнюю очередь потому, что все шире осознается ущерб, нанесенный окружающей среде в результате реализации предыдущих инвестиционных проектов. Хотя процесс принятия решений в каждой

---

20/ Dennis Anderson, "Power sector investment: how market forces are challenging the least-cost plans", FPD Note No. 16 (Washington, D.C., World Bank, July 1994).

конкретной стране отличается своеобразием, в нем задействовано немало участников и он связан с многочисленными критериями, директивными инструментами и препятствиями (см. диаграмму X.4). В случае гармоничного хода такого процесса привлечение к принятию решений соответствующих участников – правительств, коммунальных служб электроснабжения, международных финансовых учреждений, коммерческих банков, заинтересованных групп общественности – гарантирует должный учет соображений экономической эффективности, надлежащего уровня предложения, социального обеспечения и охраны окружающей среды. Однако при отсутствии у различных участников единого понимания и при наличии противоборствующих мнений относительно критериев принятия решений данный процесс может затянуться и вызвать нехватку электроэнергии.

**Диаграмма х.4. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ**



Источник: Mohan Munasinghe, "Efficient management of the power sector in developing countries", *Energy Journal*, February 1992.

**Более общие аспекты роли государства**

Из всего вышесказанного следует, что правительствам на основе общего политического понимания и глобальных рамок развития следует изучить вопрос о взаимосвязи между спросом на электроэнергию и ее предложением, с одной стороны, и экономическими, экологическими и социальными аспектами политики в области развития - с другой 21/. В результате должна

21/ Mohan Munasinghe and others, "Incorporation of environmental and health impacts into policy, planning and decision-making for the electricity sector", Key Issues Paper No. 4, в *Proceedings of the Senior Expert Symposium on Electricity and the Environment*, 13-17 May 1991, Helsinki, Finland.

быть разработана общая секторальная политика, которая позволит согласовать или, по крайней мере, определить приоритеты на основе множественных критериев, указанных в диаграмме X.4. Такой подход не только ускорит процесс принятия решений о расширении производства электроэнергии, но и позволит потенциальным участникам лучше уяснить позицию страны.

Это всецело отвечает широко признаваемой сегодня необходимости обеспечения ясности и транспарентности в государственной политике. Правительства призваны играть ведущую роль в создании надлежащих правовых и регламентирующих рамок, четко определяющих функции государства, коммунальных служб электроснабжения и потребителей и одновременно уточняющих порядок управления данным сектором. Регламентирующие функции должен выполнять независимый регулирующий орган, которому был бы подотчетен электроэнергетический сектор.

В соответствии с современным подходом подчеркивается значение "стимулирующего регулирования" 22/, т.е. меры по предоставлению этому сектору льгот и возможностей для эффективного функционирования, обеспечения транспарентности и открытости и четкого определения целей реформ, включая установление цен без ущерба для общественных интересов. Такой подход к регулированию должен также предусматривать механизмы обеспечения неукоснительного соблюдения заранее четко определенных правил. Задача состоит в том, чтобы обеспечить сохранение доверия к проводимой политике и уменьшить возможный риск для инвесторов.

Нельзя упускать из виду основную цель регулирования. Хотя надлежащие реформы и меры регулирования в электроэнергетическом секторе необходимы для повышения производительности и эффективности, спешные организационные преобразования в единственном стремлении к приватизации могут повлечь за собой серьезные издержки. Обществом проявляется вполне законный интерес к сектору электроснабжения, следя, в частности, за тем, чтобы частные монополии не стали простой заменой государственных коммунальных служб. В то же время более четко определенная роль государства как руководителя, а не как производителя позволит избежать путаницы в функциях, которая, как видится, в основном и является причиной неэффективности работы большинства государственных коммунальных служб электроснабжения.

Коммунальным службам электроснабжения следует предоставить не только льготы, но и самостоятельность, с тем чтобы они могли выбирать возможные пути достижения оперативных целей. Независимо от того, в чьей собственности находятся коммунальные службы – государственной или частной, – правительство должно нести ответственность за регулирование и разработку политики, а службы электроснабжения должны отвечать за планирование инвестиций, строительство и эксплуатацию электроэнергетических объектов. В действительности форма собственности на электростанции, электроэнергетические сети и распределительные системы может быть разной, будь то государственной или частной, но при сохранении регулирующей и контрольной функции государства.

---

22/ Witold Teplitz-Sembitzky, "Regulation, deregulation, or re-regulation - what is needed in the LDCs power sector?", OPEC Bulletin, February 1991, pp. 13-15.



## Глава XI

## СЛЕДУЕТ ЛИ НАМ БЕСПОКОИТЬСЯ О ВОДЕ?

Несмотря на то, что бóльшая часть поверхности нашей планеты покрыта водой, по имеющимся оценкам, в 1994 году свыше 1 миллиарда человек не имели доступа к безопасной с санитарной точки зрения питьевой воде и почти 3 миллиарда человек в развивающихся странах (примерно половина населения мира) не были охвачены надлежащими услугами в области санитарии (см. таблицу XI.1). Неудивительно, что в начале 90-х годов почти половина всего населения планеты (свыше 2,5 миллиардов человек) по-прежнему страдала от заболеваний, связанных с недостатком воды или использованием загрязненной или зараженной воды 1/. Более того, заболевания, передающиеся через воду, ежегодно приводят к смерти не менее 4 миллионов детей в развивающихся странах 2/.

**Таблица XI.1. ОХВАТ ВОДОСНАБЖЕНИЕМ И САНИТАРНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИМИ МЕРОПРИЯТИЯМИ С РАЗБИВКОЙ ПО РЕГИОНАМ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 1990-2000 ГОДЫ**

(в млн. человек)

	1990 год		1994 год		2000 год	
	Охвачены	Не охвачены	Охвачены	Не охвачены	Охвачены	Не охвачены
<b>Африка</b>						
Снабжение безопасной питьевой водой	288	345	326	380	384	447
Городские районы	135	66	153	85	181	129
Сельские районы	153	279	173	295	203	318
Санитарно-профилактические мероприятия	229	404	243	462	265	566
Городские районы	130	71	131	107	133	177
Сельские районы	99	333	112	355	132	389
<b>Азиатско-тихоокеанский регион</b>						
Снабжение безопасной питьевой водой	1 653	1 129	2 349	626	3 081	197
Городские районы	576	140	690	149	862	197
Сельские районы	1 077	989	1 659	477	2 219	0

1/ См. World Health Organization (WHO), Our Planet, Our Health: Report of the WHO Commission on Health and the Environment (Geneva, WHO, 1992) summary.

2/ См. United Nations Children's Fund, How to Achieve the Goals for Water Supply and Sanitation (New York, UNICEF, 1994), p. 2; и United Nations Environment Programme, A Document for Discussion, Dialogue and Debate. Poverty and the Environment: Reconciling about - term needs with long-term sustainability goals (Nairobi, UNEP, 1995), p. 47.

	1990 год		1994 год		2000 год	
	Охвачены	Не охвачены	Охвачены	Не охвачены	Охвачены	Не охвачены
Санитарно-профилактические мероприятия	748	2 034	770	2 205	801	2 477
Городские районы	400	316	469	371	570	489
Сельские районы	348	1 718	301	1 834	231	1 988
<b>Латинская Америка и Карибский бассейн</b>						
Снабжение безопасной питьевой водой	346	93	376	97	420	103
Городские районы	282	32	306	42	342	58
Сельские районы	64	61	70	55	78	45
Санитарно-профилактические мероприятия	304	136	296	176	285	238
Городские районы	262	52	254	94	242	159
Сельские районы	42	84	42	82	43	79
<b>Западная Азия</b>						
Снабжение безопасной питьевой водой	56	16	71	10	90	8
Городские районы	39	6	51	1	65	0
Сельские районы	17	10	20	9	25	8
Санитарно-профилактические мероприятия	47	25	55	26	65	32
Городские районы	31	14	36	16	43	22
Сельские районы	16	11	19	10	22	10
<b>Всего</b>						
Снабжение безопасной питьевой водой	2 343	1 583	3 122	1 113	3 975	755
Городские районы	1 032	244	1 200	277	1 450	384
Сельские районы	1 311	1 339	1 922	836	2 525	371
Санитарно-профилактические мероприятия	1 328	2 599	1 364	2 869	1 416	3 313
Городские районы	823	453	890	588	988	847
Сельские районы	505	2 146	474	2 281	428	2 466

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных из доклада Генерального секретаря, озаглавленного "Прогресс в обеспечении безопасной питьевой водой и санитарии для всех, достигнутый в первой половине 90-х годов" (A/50/213-E/1995/87).

Примечание: информация об охвате услугами предоставлена правительствами государств - членов Организации Объединенных Наций; данные о численности населения взяты из World Population Prospects: The 1994 Revision (United Nations publication, Sales No. E.95.XIII.16) и World Urbanization Prospects: The 1994 Revision (United Nations publication, Sales No. E.95.XIII.12). Вследствие недостаточности представленной информации данные по Западной Азии указаны на основе оценки тенденций за предыдущие годы, и их можно рассматривать как гипотетические.

Как будет обсуждаться ниже, часть проблемы состоит не только в том, что в настоящее время в некоторых регионах действительно не хватает пресной воды, но и в том, что транспортировка воды на большие расстояния обходится относительно дорого. В любом случае, для освоения водных ресурсов часто требуются крупные инвестиции и долговременные усилия, не говоря уже о высоких некупаемых расходах на создание или расширение систем водоснабжения распределения, что не всегда по силам для более бедных стран, испытывающих нехватку финансовых ресурсов. Кроме того, высокие темпы роста численности населения будут и далее серьезно ограничивать способность многих развивающихся стран обеспечить водоснабжение и создание надлежащих санитарных условий для той части своего населения, которая еще не охвачена данными услугами.

К концу века число людей, не имеющих доступа к питьевой воде, может сократиться, но число людей, не охваченных санитарно-профилактическими мероприятиями, возрастет. Одна из причин этого состоит в том, что расходы на санитарно-профилактические мероприятия выше расходов по снабжению безопасной питьевой водой, и санитария считается менее важной для выживания, чем обеспечение питьевой водой. Кроме того, во многих районах мира будущие затраты на водоснабжение тех людей, которые уже пользуются этой услугой, видимо, ощутимо возрастут. Несоответствие между повышающимся спросом на воду и ее растущей дефицитностью (и загрязненностью), наряду с ростом стоимости расширения и модернизации водопроводных сетей, приводят к тому, что нерациональная организация водопользования становится сопряженной с чрезвычайно высокими издержками. Поэтому главное внимание в настоящей главе уделяется основным аспектам нерационального управления водными ресурсами, а в ее заключительной части кратко анализируются два новых экономически выгодных подхода к управлению водными ресурсами: установление рациональных цен на воду и использование рыночных механизмов для организации ее распределения.

#### **Нынешнее положение и перспективы в области снабжения питьевой водой**

Проблема чистой воды вызывает озабоченность во всем мире уже по крайней мере в течение двух десятилетий (Конференция Организации Объединенных Наций по водным ресурсам была проведена в Мар-дель-Плата, Аргентина, в 1977 году). Генеральная Ассамблея постаралась сосредоточить внимание на этом вопросе, в частности, путем провозглашения периода 1981-1990 годов Международным десятилетием снабжения питьевой водой и санитарии. В широком смысле основная цель Международного десятилетия заключалась в содействии существенному повышению норм и уровней снабжения питьевой водой и санитарии, в частности в развивающихся странах (см. резолюцию 35/18 Ассамблеи от 10 ноября 1980 года). Повышение качества питьевой воды и улучшение положения в области санитарии неразрывно связаны друг с другом, поскольку неадекватность санитарных норм не позволяет обеспечивать надлежащую очистку канализационных стоков, которые, в свою очередь, являются одним из основных источников загрязнения и заражения воды.

В ходе Международного десятилетия снабжения питьевой водой и санитарии произошло существенное расширение снабжения питьевой водой и охвата санитарно-профилактическими мероприятиями, хотя прогрессу в достижении конечной цели обеспечения всеобщего охвата этими двумя видами услуг препятствовали непредвиденные трудности в экономике многих развивающихся

стран, в том числе проблемы внешней задолженности, необходимость макроэкономической структурной перестройки, неутешительные темпы экономического роста и связанная с этим ограниченность государственных расходов 3/.

Во многих районах цель достижения полного охвата этими услугами и в нынешнем десятилетии будет далека от осуществления. Согласно имеющимся данным, степень достоверности которых неодинакова, в первой половине 90-х годов в развивающихся странах доля населения, имеющего доступ к безопасной питьевой воде, возросла с 60 до 74 процентов, и к концу десятилетия прогнозируется ее дальнейшее повышение (см. диаграмму XI.1) 4/. Вместе с тем положение в области санитарии ухудшается. Хотя в течение 90-х годов еще 100 млн. человек будут охвачены надлежащими санитарно-профилактическими мероприятиями, ожидается, что общий охват этими мероприятиями сократится с 34 процентов от общей численности населения развивающихся стран в 1990 году до 30 процентов в 2000 году, поскольку за тот же период численность неохваченного населения возрастет более чем на 600 млн. человек.

Положение еще больше осложняется тем, что, даже несмотря на впечатляющие темпы расширения охвата водоснабжением в течение первой половины 90-х годов, вследствие значительного прироста городского населения численность населения городских районов, не имеющего доступа к безопасной питьевой воде, возросла (см. главу IX). Кроме того, ожидается, что в ряде аспектов положение к концу века значительно ухудшится. Число городских жителей, не имеющих доступа к безопасной питьевой воде, может возрасти почти на 60 процентов (с 244 млн. человек в 1990 году до, предположительно, 384 млн. человек в 2000 году), и, хотя ожидается, что доля сельских жителей, имеющих доступ к безопасной питьевой воде, в 90-е годы значительно увеличится, охват населения в городских районах уменьшится до уровней, которые ниже показателей 1990 года (см. диаграмму XI.2). В то же время сокращение охвата санитарно-профилактическими мероприятиями прогнозируется как в городских, так и в сельских районах. В течение нынешнего десятилетия число городских жителей, не имеющих доступа к надлежащим услугам в области санитарии, может почти удвоиться (см. также таблицу XI.1).

По регионам кризис водоснабжения в городских районах будет, видимо, наиболее острым в Африке, где сильнее всего снизится процент охвата и где с 1990 по 2000 год численность неохваченного населения почти удвоится (см. диаграмму XI.3). За тот же период число неохваченных городских жителей в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна также возрастет по крайней мере на 80 процентов, а в азиатско-тихоокеанском регионе - на 40 процентов.

---

3/ См. доклад Генерального секретаря (A/45/327 от 13 июля 1990 года), озаглавленный "Достижения в рамках Международного десятилетия снабжения питьевой водой и санитарии 1981-1990 годов".

4/ Нормы водопользования и стандарты качества воды в разных странах мира весьма различны, и поэтому фактическая численность имеющего доступ к питьевой воде населения, видимо, меньше указанной в официальных данных некоторых стран. В этой связи цифровые данные в тексте следует рассматривать как отражающие верхний предел фактического охвата населения.

E/1996/60

Russian

Page 392

Диаграмма XI.1.

Диаграмма XI.2.

Диаграмма XI.3.

Таким образом, обеспечение надежного снабжения всех людей пресной водой надлежащего качества и в достаточном количестве является одной из труднейших основополагающих глобальных задач. Более того, все шире признается, что достижение этой цели может быть подорвано нарушением водоснабжения той части населения, которая уже имеет к нему доступ. В Дублинском заявлении о водных ресурсах и устойчивом развитии – одном из двух итоговых документов состоявшейся в 1992 году Международной конференции по водным ресурсам и окружающей среде: проблемы развития в XXI веке – было подтверждено, что:

"Нехватка и неправильное использование ресурсов пресной воды создают всевозрастающую серьезную угрозу устойчивому развитию и охране окружающей среды. Здоровье и благосостояние человека, гарантированное обеспечением продовольствием, промышленное развитие и состояние экосистем, от которых они зависят, – все это подвергнется опасности, если только в текущем десятилетии и далее не будет обеспечено более эффективное, чем в прошлом, управление водными и земельными ресурсами" 5/.

### **Причины угрожающего водного кризиса**

Водный кризис, если он действительно возникнет, явится результатом четырех основных тенденций. Прежде всего, хотя пресная вода считается ресурсом, имеющимся в изобилии, ее доступные запасы во многих отношениях сравнительно малы. В то время как более двух третей поверхности Земли покрыты 1,4 млрд. куб. км воды, лишь 2,5 процента этого объема составляет пресная вода, т.е. вода, пригодная для питья, орошения и большинства промышленных целей (см. диаграмму XI.4). Кроме того, не более трети этих запасов пресной воды, находящихся в реках, озерах и подземных водоносных горизонтах, может быть использовано для удовлетворения потребностей человека при доступных затратах 6/. Более того, принцип устойчивого развития предусматривает, что количество воды, которое может быть использовано человеком, должно определяться не общим объемом ресурсов пресной воды на Земле, а объемом ее возобновляемых запасов. Во всех случаях, когда темпы отбора воды превышают темпы ее естественного пополнения, водопотребление для нужд человека можно считать неустойчивым. Такое истощение ресурсов пресной воды, особенно подземных вод, становится все более распространенным явлением во всем мире.

---

5/ Международная конференция по водным ресурсам и окружающей среде (МКВРОС) состоялась в январе 1992 года в Дублине, Ирландия. Она была созвана Всемирной метеорологической организацией (ВМО) от имени более 20 организаций системы Организации Объединенных Наций, деятельность которых связана с водными ресурсами, и в ее работе приняли участие представители 114 государств-членов, 14 межправительственных организаций и органов, 28 организаций и органов системы Организации Объединенных Наций и 38 неправительственных организаций. МКВРОС внесла большой вклад по тематике ресурсов пресной воды в работу Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию, проведенной в 1992 году в Рио-де-Жанейро. (См. Дублинское заявление о водных ресурсах и устойчивом развитии и Отчет Конференции (Женева, ВМО, 1992 год). Дублинское заявление и Отчет Конференции также содержатся в документе A/CONF.151/PC/112, приложение I и приложение II, соответственно).

6/ Основная часть запасов пресной воды планеты (69 процентов) приходится на полярные районы и горные ледники (см. И.А. Шикломанов, "Оценка водных ресурсов и водообеспеченности в мире", mimeографированное издание (Санкт-Петербург, Российская Федерация, Государственный гидрологический институт, 1995 год), стр. 13).



**Диаграмма XI.4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ЗЕМЛЕ**

**(В процентах)**

Источник: И.А. Шикломанов, "Оценка водных ресурсов и водообеспеченности в мире", мимеографированное издание (Санкт-Петербург, Российская Федерация, Государственный гидрологический институт, 1995 год).

Среднегодовой объем возобновляемых водных ресурсов во всем мире оценивается примерно в 42 000 куб. км, что соответствует лишь 0,1 процента от общего объема ресурсов пресной воды. Он включает как объем водозабора, осуществляемого в настоящее время, так и объем воды, отбор которой может быть осуществлен с использованием известной технологии при доступных затратах. Как видно из таблицы XI.2, обеспеченность возобновляемыми ресурсами пресной воды также значительно различается по регионам. Например, водообеспеченность на душу населения в Океании в 10 раз выше, чем в Европе, тогда как в Латинской Америке она в 9 раз выше, чем в Азии. Поэтому проблемы водообеспеченности носят в основном региональный характер. Фактически с точки зрения хозяйственной деятельности человека в густонаселенных и слабо обеспеченных водой районах на северо-востоке Бразилии несущественно, что основная часть возобновляемых запасов пресной воды в малонаселенном бассейне реки Амазонки (где они составляют не менее 16 процентов объема мировых возобновляемых ресурсов пресной воды) остается неиспользованной <sup>7/</sup>. Наличие избыточных водных ресурсов в районе реки Амазонки тем более несущественно для удаленных засушливых районов, таких, как сахелианский район Африки или Ближний Восток. Таким образом, строго говоря, речь следует вести о возникновении не "глобального" водного кризиса, а ряда региональных кризисов, обусловленных несоответствием между объемом имеющихся местных возобновляемых ресурсов пресной воды и потребностями человека в пресной воде.

**Таблица XI.2. НАЛИЧИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ РЕСУРСОВ ПРЕСНОЙ ВОДЫ ПО РЕГИОНАМ**

	Численность населения в 1995 году (млн. чел.)	Площадь территории (млн. кв. км)	Возобновляемые ресурсы пресной воды (объем в куб. м в год)		
			Средне-годовой объем	Объем на душу населения в 1995 году	Объем в расчете на 1 кв. км
Африка	728,1	30,1	4 047,0	5,56	134,45
Азия	3 458,0	30,7	10 401,8	3,01	338,49
Европа	727,0	23,2	6 007,0	8,26	258,81
Латинская Америка	482,0	20,6	13 120,0	27,22	637,20
Северная Америка	292,8	21,5	6 680,0	22,81	310,55
Океания	28,5	9,0	2 402,0	84,14	268,38
Мир в целом	5 716,4	135,1	42 657,8	7,46	315,77

Источники: ООН/ДЭСИАП на основе данных из работы И.А. Шикломанова "Оценка водных ресурсов и водообеспеченности в мире", mimeографированное издание (Санкт-Петербург, Российская Федерация, Государственный гидрологический институт, 1995 год); а также World Population Prospects: The 1994 Revision (United Nations publication, Sales No. E.95.XIII.16).

Примечание: к Латинской Америке отнесен Карибский бассейн, к Европе отнесена вся Российская Федерация; в данных по миру в целом не учитывается Антарктида.

Один из предлагаемых путей решения проблемы неустойчивого водоотбора заключается в увеличении ресурсов пресной воды за счет опреснения огромных запасов морской воды. Хотя в

<sup>7/</sup> См. И.А. Шикломанов, "Оценка водных ресурсов и водообеспеченности в мире", mimeографированное издание (Санкт-Петербург, Российская Федерация, Государственный гидрологический институт, 1995 год), стр. 29.

настоящее время опреснение в некоторых случаях практикуется, это весьма капиталоемкое и энергоемкое дело и связанные с ним затраты в 3–4 раза превышают затраты на обычный водоотбор 8/. Ввиду высокой стоимости опреснения оно применяется редко, а там, где применяется, правительства часто выделяют на это крупные субсидии. Таким образом, опреснение в основном осуществляется в странах, располагающих избыточными финансовыми и/или энергетическими ресурсами. Хотя затраты на опреснение начинают снижаться, оно, видимо, и далее будет служить относительно ограниченным средством ликвидации местного дефицита воды. Иными словами, создание достаточных опреснительных мощностей для того, чтобы этот метод смог внести сколько-нибудь существенный вклад в смягчение обостряющегося кризиса водоснабжения, представляется весьма маловероятным 9/.

Абстрагируясь от экзотических и неконкурентоспособных источников питьевой воды, следует отметить, что затраты, связанные с освоением уже известных дополнительных источников водоснабжения, возрастают. Естественно, что в большинстве городов прежде всего осваивались легкодоступные и более дешевые водные ресурсы, вследствие чего удельные издержки при осуществлении новых водохозяйственных проектов, как правило, выше расходов на эксплуатацию уже освоенных источников водоснабжения. Например, в Аммане (Иордания), средние приростные издержки эксплуатации первоначальной водопроводной сети (в которой используется подаваемая насосами грунтовая вода) составляли 0,41 долл. США за 1 куб. м воды, но после того, как физическая нехватка грунтовых вод вынудила использовать поверхностные воды, они возросли до 1,33 долл. США за 1 куб. м воды 10/. Затраты на расширение или модернизацию существующих городских водопроводных сетей возрастают также в связи с применением более высоких норм качества воды, обусловленных соображениями охраны здоровья населения или требованиями потребителей. Более высокая стоимость проектов приведет, кроме того, к увеличению задержек в осуществлении новых водохозяйственных проектов, хотя они могут быть жизненно необходимыми для удовлетворения растущего спроса на воду.

Вторая основная тенденция, которая могла бы привести к возникновению водного кризиса, связана со спросом. Очевидно, что потребности в ресурсах пресной воды будут все больше возрастать ввиду значительного увеличения численности мирового населения, которая, согласно оценкам, возрастет с 5,7 млрд. человек в 1995 году до более чем 8 млрд. в 2025 году и

---

8/ В начале 90-х годов в мире имелось свыше 7500 опреснительных установок, годовые мощности которых составляли в общей сложности 4855 млн. куб. м воды, то есть лишь 0,15 процента от общего объема водозабора в мире. Почти половина этих мощностей приходилась лишь на три страны Ближнего Востока, а именно: на Саудовскую Аравию, Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты (см. World Resources Institute, World Resources 1992–1993 (New York, Oxford University Press, 1992), p. 164).

9/ Футуристические проекты, вроде транспортировки айсбергов с полюсов, также находятся за пределами возможностей большинства стран, и их осуществление было бы связано с определенными проблемами, не говоря уже о тех трудностях, которые могли бы возникнуть в результате эксплуатации природных ресурсов экологически уязвимых и имеющих большое значение с геополитической точки зрения полярных районов.

10/ Gershon Feder and Guy Le Moigne, "Managing water in a sustainable manner", Finance and Development, vol. 31, No. 2 (June 1994).

достигнет почти 10 млрд. человек в 2050 году 11/. Более того, ожидается, что в период с 1995 по 2025 год 96 процентов прироста мирового населения будет приходиться на городские районы, в основном в развивающихся странах (см. главу IX). Как отмечалось выше, весьма вероятно, что городские районы в предстоящие годы и десятилетия также столкнутся с крайне серьезной нехваткой воды.

Эту проблему усугубляет быстрый рост потребления воды в промышленности и сфере услуг 12/. В некоторых быстро развивающихся в промышленном отношении районах с 1990 по 2025 год ожидается 10-кратный рост водопотребления в промышленных и коммерческих целях. Это неудивительно, если учитывать, что доля промышленного водопотребления в общем объеме водоотбора в промышленно развитых странах более чем в шесть раз превышает этот показатель в развивающихся странах (см. диаграмму XI.5). По мере индустриализации развивающихся стран они также должны столкнуться со значительным увеличением объема промышленного водопотребления.

---

11/ World Population Prospects, The 1994 Revision (United Nations publication, Sales No. E.95.XIII.16), annex table A.2 (population, medium variant).

12/ Промышленное водопотребление определяется как относящееся к отбору пресной воды для целей обрабатывающей и горнодобывающей промышленности и теплоэнергетики, а коммерческое водоснабжение включает в себя водопотребление в сфере розничной торговли и рекреационное использование воды (см. United Nations Industrial Development Organization, "Global assessment of the use of freshwater resources for industrial and commercial purposes", mimeo, (Vienna, UNIDO, 1995)).

E/1996/60

Russian

Page 400

Диаграмма XI.5.

Общепризнано, что, согласно приближенному методу оценки, та или иная страна начнет переходить в категорию стран, "испытывающих водный стресс", в том случае, если ее годовой объем возобновляемых ресурсов пресной воды сократится примерно до 1700 куб. м воды на душу населения, а если этот показатель упадет ниже 1000 куб. м воды на душу населения, то страна, скорее всего, станет испытывать "хронический дефицит воды", то есть в этом случае недостаточная водообеспеченность будет рассматриваться как серьезное препятствие для ее социально-экономического развития 13/. Хотя очевидно, что значения этих пороговых показателей дефицитности воды могут изменяться под влиянием изменений в структуре производства и потребления, эффективности водопользования и особенностей климата, достижение этих пороговых показателей, как правило, расценивается многими организациями системы Организации Объединенных Наций как сигнал, свидетельствующий о серьезности положения 14/.

Если исходить из этих пороговых показателей, то не менее 30 государств - членов Организации Объединенных Наций могут столкнуться с проблемой хронического дефицита воды к 2025 году (см. таблицу XI.3) 15/. В целом ожидается, что к 2025 году по крайней мере 50 стран будут испытывать водный стресс, в том числе многие развивающиеся страны с большой численностью населения (Китай приблизится к порогу водного стресса к 2025 году и достигнет его к 2050 году). Как показано на диаграмме XI.6, некоторые густонаселенные развивающиеся страны, имевшие избыток водных ресурсов на душу населения всего несколько десятилетий назад, уже испытывают или будут испытывать водный стресс в течение нескольких следующих десятилетий. Более того, вследствие неравномерного географического распределения поверхностных вод, грунтовых и подземных вод и осадков (наряду с высокой стоимостью перекачки воды на большие расстояния) некоторые страны, обладающие избытком водных ресурсов в общенациональном масштабе, часто сталкиваются с существенной нехваткой воды в определенных районах, таких, например, как северо-восточные районы Бразилии, северные районы Эфиопии и

---

13/ Эти пороговые показатели дефицитности воды были первоначально рассчитаны исходя из того, что потребление 100 литров воды в день (36,5 куб. м воды в год) является минимальной нормой в расчете на душу населения для удовлетворения основных бытовых потребностей, необходимой для поддержания нормального здоровья людей, и что в достаточно развитых странах необходимый объем воды для удовлетворения потребностей сельского хозяйства, промышленности и выработки электроэнергии в 5-20 раз выше указанного количества (см. M. Falkenmark and others, "Macro-scale water scarcity requires micro-scale approaches: aspects of vulnerability in semi-arid development", Natural Resources Forum, vol. 13, No. 4 (November 1989), pp. 258-267).

14/ См, например, United Nations Environment Programme, Freshwater Pollution, UNEP Global Environment Monitoring System (GEMS) Environment Library, No. 6 (Nairobi, UNEP, 1991); World Bank, World Development Report, 1992: Development and the Environment (New York, Oxford University Press, 1992; "Доклад о мировом социальном положении, 1993 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.93.IV.2); и Food and Agriculture Organization of the United Nations, Water Sector Policy Review and Strategy Formulation (Rome, FAO, 1995).

15/ По 26 (из 185) государствам - членам Организации Объединенных Наций, несколько из которых также могут испытывать водный стресс, данных о доступных ресурсах пресной воды не имеется. Следует отметить, что ряд стран, испытывающих водный стресс (как, например, Египет, Мавритания, Пакистан и Сирийская Арабская Республика), получают значительную часть своих возобновляемых водных ресурсов от других стран.

северо-западные районы Индии, не говоря уже о юго-западных районах Соединенных Штатов Америки.

**Таблица XI.3. ОБЩИЙ ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ РЕСУРСОВ ПРЕСНОЙ ВОДЫ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В 1950, 1995, 2025 И 2050 ГОДАХ В СТРАНАХ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРИБЛИЗИТЬСЯ К ПОРОГОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ВОДНОГО СТРЕССА ИЛИ ДЕФИЦИТНОСТИ ВОДЫ ИЛИ ПРЕВЫСИТЬ ИХ В 2025 ГОДУ**

(В кубических метрах)

	Общий годовой объем возобновляемых ресурсов пресной воды	Годовой объем возобновляемых ресурсов пресной воды на душу населения			
		1950 год	1995 год	2025 год	2050 год
Кувейт	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Бахрейн	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Катар	20	800,0	36,3	25,0	22,5
Саудовская Аравия	2 200	687,3	123,0	51,6	36,1
Ливийская Аравская Джамахирия	700	680,3	129,5	54,3	36,6
Мальта	30	96,2	82,0	71,1	68,3
Йемен	2 500	579,2	172,4	74,2	50,2
Объединенные Арабские Эмираты	300	4 285,7	157,6	101,4	87,6
Иордания	1 420	1 147,9	261,1	117,9	84,2
Барбадос	50	237,0	190,8	161,8	153,8
Сингапур	600	587,1	210,7	178,8	181,6
Кения	14 800	2 362,3	523,7	233,6	160,5
Бурунди	3 600	1 465,8	563,1	266,9	188,8
Кабо-Верде	200	1 369,9	510,2	272,1	208,6
Израиль	2 150	1 709,1	382,0	275,4	240,8
Джибути	300	4 838,7	519,9	284,4	213,8
Тунис	4 350	1 232,3	489,0	327,3	278,7
Оман	2 000	4 386,0	924,6	328,2	199,9
Руанда	6 300	2 971,7	792,3	398,8	289,6
Малави	9 000	3 123,9	808,7	402,7	267,4
Алжир	19 100	2 182,1	683,6	420,0	343,1
Сомали	11 500	3 743,5	1 243,2	540,5	358,7
Египет	58 100	2 661,0	923,2	597,1	494,9
Коморские Острова	1 020	5 896,0	1 562,0	619,7	410,6
Южная Африка	50 000	3 654,2	1 205,8	704,7	554,8
Марокко	30 000	3 350,8	1 110,0	738,0	626,9
Гаити	11 000	3 373,2	1 532,0	837,9	592,5

/...

	Общий годовой объем возобнов- ляемых ресурсов пресной воды	Годовой объем возобновляемых ресурсов пресной воды на душу населения			
		1950 год	1995 год	2025 год	2050 год
Иран (Исламская Республика)	117 500	6 947,3	1 746,4	951,0	720,4
Лесото	4 000	5 449,6	1 951,2	958,8	683,1
Кипр	900	1 821,9	1 212,9	970,9	894,6
				Пороговый показатель дефицита воды в 2025 году	
Сирийская Арабская Республика	35 500	10 157,4	2 421,4	1 059,5	751,9
Ливан	4 800	3 326,4	1 595,2	1 085,0	925,0
Перу	40 000	5 241,1	1 682,1	1 090,2	912,8
Афганистан	50 000	5 581,6	2 482,5	1 104,7	833,9
Мадагаскар	40 000	9 458,5	2 709,5	1 162,1	785,5
Зимбабве	23 000	8 424,9	2 042,4	1 171,6	863,9
Бельгия	12 500	1 446,9	1 236,0	1 201,1	1 241,6
Объединенная Республика Танзания	76 000	9 637,3	2 560,2	1 208,4	834,0
Республика Корея	66 120	3 248,0	1 469,5	1 215,0	1 171,2
Того	11 500	8 653,1	2 779,1	1 226,4	839,2
Нигерия	308 000	9 351,8	2 756,9	1 292,0	909,9
Буркина-Фасо	28 000	7 662,8	2 713,4	1 293,1	839,2
Польша	56 200	2 263,9	1 464,0	1 352,8	1 302,3
Уганда	66 000	13 859,7	3 099,0	1 373,4	915,0
Гана	53 000	10 816,3	3 036,7	1 395,2	966,0
Маврикий	2 200	4 462,5	1 969,6	1 485,5	1 330,1
Индия	2 085 000	5 831,2	2 228,2	1 497,8	1 271,4
Пакистан	468 000	11 844,2	3 331,0	1 643,1	1 226,8
Мозамбик	58 000	9 357,9	3 624,1	1 650,6	1 112,3
Мавритания	7 400	8 969,7	3 254,2	1 665,5	1 217,7
				Пороговый показатель водного стресса в 2025 году	
Шри-Ланка	43 200	5 626,5	2 353,7	1 725,9	1 523,8
Армения	8 270	6 072,0	2 297,9	1 750,6	1 578,2
Украина	86 000	2 344,4	1 689,4	1 781,8	1 837,0
Доминиканская Республика	20 000	8 499,8	2 556,6	1 791,5	1 518,9
Китай	2 800 000	5 047,2	2 292,3	1 834,7	1 743,5

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных из World Resources Institute, World Resources, 1994-95 (New York, Oxford University Press, 1994); а также World Population Prospects: The 1994 Revision (United Nations publication, Sales No. E.95.XIII.16).



Диаграмма XI.6.

Третьим фактором, который слишком часто приводит к дефициту воды, является усиливающееся загрязнение источников пресной воды неочищенными бытовыми сточными водами, сбросом частично очищенных промышленных сточных вод, сельскохозяйственными стоками, а также в результате использования нерациональных моделей землепользования. Действительно, в 2025 году объем эмиссии основных загрязняющих воду веществ промышленными предприятиями может в три-пять раз превысить уровень 1990 года, в зависимости от вероятных альтернативных вариантов экономического развития и развития энергетики 16/.

Загрязнение воды влечет за собой особенно крупные расходы в густонаселенных городских районах развивающихся стран. Источники пресной воды, находящиеся вблизи многих городских центров, настолько загрязнены, что приходится прибегать к освоению более отдаленных источников, а это сопряжено со значительными затратами. Например, в Шанхае пришлось перенести водозабор более чем на 40 км вверх по течению водотока, и стоимость связанных с этим работ составила примерно 300 млн. долл. США 17/. Кроме того, увеличивающийся спрос на воду со стороны быстро растущих городов во многих случаях приводит к значительно более интенсивной откачке воды из подземных водоносных горизонтов по сравнению с естественной скоростью пополнения подземных вод. Эта ситуация не только не обеспечивает устойчивого водопользования в долгосрочной перспективе, но и способствует просадке грунта в отдельных районах некоторых крупных городов. Например, в Мехико вследствие того, что все большая просадка грунта и ухудшение качества воды вызвали необходимость ограничить эксплуатацию водоносного горизонта в пределах города, перекачка воды в настоящее время осуществляется по 140-километровому трубопроводу, проложенному на участке с перепадом высот в 1000 метров 18/.

Последней по порядку, но отнюдь не по значению следует отметить вызывающую тревогу степень неэффективности эксплуатации водных ресурсов. Этому вопросу уделялось внимание в Повестке дня на XXI век 19/, в которой была выражена озабоченность по поводу "разделения ответственности за освоение водных ресурсов" (пункт 18.6) и отсутствия комплексного подхода к планированию и рациональному использованию водных ресурсов. Во многих странах освоение и эксплуатация водных ресурсов осуществляются более или менее независимо на разных уровнях юрисдикции (национальном, региональном и местном) и в отдельных секторах, таких, как сельское хозяйство, промышленность, гидроэнергетика, городское водоснабжение, судоходство, рыболовство во внутренних водоемах, индустрия отдыха и развлечений и т. д. Такая раздробленность не позволяет использовать преимущества многоотраслевого характера освоения

---

16/ UNIDO, "Global assessment of the use of freshwater resources for industrial and commercial purposes", mimeo (Vienna, UNIDO, 1995), p. 3.

17/ J. Briscoe and H.A. Garn, "Financing water supply and sanitation under Agenda 21", Natural Resources Forum, vol. 19, No. 1 (February 1995), pp. 59-70.

18/ C. Casasús, "Privatizing the Mexican water industry", Journal of the American Water Works Association, March 1994, pp. 69-73.

19/ Доклад Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 года, том I, Резолюции, принятые на Конференции (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.I.8 и исправление), резолюция 1, приложение II. См. также Earth Summit: Agenda 21: The United Nations Programme of Action from Rio (United Nations publications, Sales No. E.93.I.11).

водных ресурсов и часто приводит к неэффективной эксплуатации дефицитных водных ресурсов. Кроме того, неэффективное управление водохозяйственной деятельностью часто тесно связано с широко распространенной практикой установления заниженных цен на воду и вследствие этого с некоторой недооценкой ее экономического значения. Поэтому вопрос о неэффективном управлении водохозяйственной деятельностью имеет определенные политические аспекты, которые заслуживают специального рассмотрения.

### **Политическая подоплека неэффективного управления водными ресурсами**

Во многих странах соображения политического и социального характера, как правило, не позволяют проводить такую политику в области ценообразования, которая способствовала бы повышению эффективности водопользования. Кроме того, дефицитные государственные средства выделяются на освоение новых источников водных ресурсов, многие из которых нерентабельны или экологически небезопасны. Иными словами, субсидирование цен на воду и отсутствие должного к вопросам эффективного регулирования спроса не только способствуют расточительному водопотреблению, но и часто приводят к вложению значительных средств в создание ненужных в иных условиях сооружений для хранения воды и в инфраструктуру системы водоснабжения.

Субсидирование водоснабжения общего пользования представляет собой особенно серьезную проблему в сельском хозяйстве, поскольку на его долю, как правило, приходится основная часть потребляемой воды (см. диаграмму XI.5), которая часто используется неэффективно и с низкой отдачей. Например, в штате Аризона (на юго-западе Соединенных Штатов) вода, подаваемая по системе водоснабжения общего пользования, используется для орошения земель под пшеницей, что позволяет получить доход в размере примерно 33 долл. США на 1000 куб. метров воды. В городах того же штата прямые хозяйственные выгоды от использования такого же объема воды в стоимостном выражении могут достигать 302 долл. США 20/. В соседнем штате Калифорния цены на воду, используемую для целей орошаемого земледелия, столь низки, что даже в самых засушливых районах этого штата выгодно выращивать низкотоварные культуры (такие, как силосная кукуруза).

Целесообразность широко распространенной практики установления заниженных цен на воду для орошения может быть поставлена под вопрос не только потому, что она, как правило, стимулирует производство низкотоварных культур и расточительное водопользование, но и потому, что она поглощает дефицитные государственные средства, предназначенные для капиталовложений. Известно много фактов, свидетельствующих о том, что осуществление ирригационных проектов стало одним из наиболее широко субсидируемых видов экономической деятельности. Например, результаты обследования 18 крупных оросительных систем общего пользования на западе Соединенных Штатов показали, что оценочный размер субсидий составлял от 57 до 97 процентов полных затрат на водоснабжение, а в среднем – 85 процентов 21/. По оценкам, подготовленным по результатам еще одного обследования, субсидии на орошение в шести странах Азии в среднем покрывали не менее 90 процентов общих эксплуатационных затрат и расходов на

---

20/ См. FAO, Water Sector Policy Review and Strategy Formulation (Rome, FAO, 1995), p. 72.

21/ В настоящее время фермеры Калифорнии могут платить всего 3,5 долл. США за 1 куб. фут воды на 1 акр орошаемой площади, в то время как покупные цены "банка водных ресурсов" составляют примерно 125 долл. США за 1 куб. фут воды на 1 акр орошаемой площади (см. M.T. Kanazawa, "Water subsidies, water transfers and economic efficiency", Contemporary Economic Policy, April 1994, pp. 112-122).

техническое обслуживание и текущий ремонт 22/. Вследствие установления необоснованных цен на воду для орошения процент возмещаемых за счет сборов с пользователей капитальных затрат и даже расходов эксплуатационных и расходов на техническое обслуживание и текущий ремонт столь мал, что для содержания оросительных систем требуются весьма крупные государственные субсидии. Недостаточное возмещение издержек, в свою очередь, приводит, как правило, к сокращению объема государственных средств, которые можно было бы использовать для инвестирования в новые ирригационные проекты или для целей модернизации существующих оросительных систем.

Поскольку цены на воду искусственно занижены, неудивительно, что преобладающим способом орошения во многих районах мира является орошение затоплением, т.е. путем подачи воды насосами из открытых оросительных каналов в междурядья возделываемых культур до тех пор, пока она не впитается в почву. При этом способе не только потребляется наибольшее количество воды (по сравнению с более эффективными системами дождевания или капельного орошения, но и возможны наибольшие потери воды за счет испарения. Согласно оценкам, вследствие испарения и других недостатков этого способа в среднем теряется до 55 процентов воды, используемой для орошения (см. диаграмму XI.7). Более того, при отсутствии надлежащих дренажных систем использование способа орошения затоплением часто приводит к снижению урожайности вследствие переувлажнения и засоления почвы 23/. По крайней мере четверть всех орошаемых земель в развивающихся странах подвержена засолению 24/.

---

22/ FAO, Water Sector Policy Review and Strategy Formulation (Rome, FAO, 1995), pp. 10-11.

23/ Переувлажнение вследствие чрезмерного полива почв, имеющих ограниченную естественную дренирующую способность, повышает ее засоленность, поскольку растения поглощают чистую воду, а испарение воды с поверхности почвы оставляет в ней растворенные соли и минералы (которые находились в поливной воде).

24/ См. FAO, Water Sector Policy Review and Strategy Formulation (Rome, FAO, 1995), p. 11.

E/1996/60

Russian

Page 408

Диаграмма XI.7

Кроме того, государственные компании, занимающиеся водоснабжением, часто предоставляют субсидируемые услуги по снабжению водой городских домашних хозяйств, в первую очередь в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Результаты одного из последних обзоров государственных проектов городского водоснабжения, финансируемых Всемирным банком, показывают, что цены на воду покрывают лишь около трети расходов на водоснабжение 25/. Как и в сельском хозяйстве, установление заниженных цен в сфере городского водоснабжения часто сопровождается расточительным водопотреблением, и во многих странах время от времени происходят перебои в водоснабжении или вводится нормированная подача воды. Кроме того, возможность получения государственными водохозяйственными органами субсидий от правительства может также приводить к неэффективной работе системы водоснабжения либо в плане низкой производительности труда и низких финансовых показателей деятельности, либо в плане отсутствия должного контроля за неприемлемо высокими неучтенными потерями воды, обусловленными не устраняемыми утечками или отсутствием мер по борьбе с незаконными подсоединениями к системе водоснабжения.

Более того, хотя предоставление подобных субсидий часто оправдано тем, что группы населения с низким уровнем дохода не в состоянии оплачивать воду, имеются факты, свидетельствующие о том, что, как правило, именно более состоятельные и более влиятельные группы населения получают несоразмерно большие выгоды от государственных субсидий, поскольку во многих развивающихся странах государственные системы водоснабжения в большинстве случаев не обслуживают городскую бедноту. Результаты ряда исследований показывают, что во многих развивающихся странах субсидируемые услуги в области водоснабжения и санитарии в городах непропорционально широко предоставляются более влиятельным в политическом отношении группам населения со средним и высоким уровнем дохода, которые фактически в первую очередь получают доступ к услугам, которых на всех не хватает 26/. Результаты других исследований также указывают на то, что значительное число представителей городской бедноты зависит от частных продавцов воды и платит за воду гораздо более высокую цену, чем более состоятельные потребители, пользующиеся государственным водопроводом. Например, в Хартуме частные продавцы воды устанавливают цены, в 30-120 раз превышающие тариф за 1 куб. метр воды, по которому платят жители, пользующиеся водопроводом 27/. В бедных районах ряда городов в Азии вода, продаваемая частными продавцами, стоит в 20-100 раз дороже, чем платят за то же количество водопроводной воды средние слои городского населения 28/. В любом случае, установление более обоснованных цен на воду может сочетаться с проведением социальной политики, направленной на совершенствование практики целевого субсидирования действительно

---

25/ См. Feder and Le Moigne, loc. cit., section on "Underpricing of water and lack of cost recovery".

26/ См. John Briscoe, "Poverty and water supply: how to move forward", Finance and Development, vol. 29, No. 4 (December 1992); и Briscoe and Garn, loc. cit.

27/ См. S. Cairncross and J. Kinnear, "Water vending in urban Sudan", Natural Resources Forum, vol. 7, No. 4 (November 1991), pp. 267-273.

28/ См. J. Karp, "Water, water, everywhere", Far Eastern Economic Review, June 1995, pp. 54-61. Имеются также данные о том, что в ряде стран Азии даже очень бедные фермеры платят относительно дорого за поливную воду, которой их снабжают торговцы из неформального сектора (см. World Bank, Water Resources Management, A World Bank Policy Study (Washington, D.C., World Bank, 1993).

нуждающихся групп населения с низким доходом. Иными словами, проведение политики экономически обоснованного ценообразования необязательно означает, что бедные должны оплачивать полную стоимость воды 29/.

В условиях усугубляющейся нехватки государственных средств для финансирования отсутствие сдвигов в том, что касается установления более обоснованных цен на воду, во многих случаях сочетается с недостаточным вложением средств в модернизацию, расширение и даже техническое обслуживание и текущий ремонт объектов инфраструктуры системы водоснабжения и канализационно-очистой системы. Отсутствие достаточных инвестиций, в свою очередь, негативно сказывается на охвате групп населения с низким уровнем дохода, соблюдении стандартов качества воды, состоянии здоровья людей и экологическом равновесии. С учетом существования этого порочного круга широкомасштабного субсидирования, неэффективного функционирования, недостаточного расширения инфраструктуры и недостаточных инвестиций настоятельно необходимо, чтобы директивные органы занялись рассмотрением сложившейся ситуации.

### **Новые экономические подходы к эффективному распределению водных ресурсов**

В связи с проблемами, обусловленными неэффективной структурой распределения водных ресурсов на альтернативные цели, в главе 18 Повестки дня на XXI век был суммирован консенсус в отношении комплексных подходов к освоению водных ресурсов, ведению водного хозяйства и водопользованию. Кроме того, в различных районах мира начинают складываться новые экспериментальные экономические подходы к рациональному использованию дефицитных водных ресурсов. В числе новаторских стратегий, которые страны все шире используют для стимулирования более эффективного распределения водных ресурсов, заслуживают внимания следующие два подхода: а) политика ценообразования, направленная на повышение эффективности водопотребления или возмещение затрат; и б) использование рыночных механизмов для обеспечения того, чтобы водные ресурсы использовались в целях, позволяющих получать более высокую отдачу.

### **Установление цен на воду**

Цены, отражающие реальное экономическое значение воды, играют особенно важную роль, поскольку они стимулируют более эффективное водопотребление и распределение дефицитных водных ресурсов между альтернативными видами потребления. Можно утверждать, что эффективность установления цен на воду должна в основном оцениваться по ее вмененной стоимости, т.е. по ее стоимости при оптимальном альтернативном виде водопотребления. Иными словами, вода должна предоставляться для определенного вида водопотребления лишь в том случае, если ее вмененная стоимость ниже стоимости этого вида водопотребления. Однако для определения вмененной стоимости воды требуется подробная информация о целом ряде переменных величин, таких, как рыночная стоимость будущего спроса, затраты на борьбу с загрязнением и

---

29/ См. например, работу N. Spulber and A. Sabagghi, Economics of Water Resources: From Regulation to Privatization (Boston, Massachusetts, Kluwer, 1994), в которой показано, как на основе экономических, социальных или региональных критериев можно определить группы потребителей для целей предоставления им ваучеров или единовременных кредитов на воду через систему социального обеспечения и налогообложения.

варианты инвестирования, которая не всегда имеется, особенно в развивающихся странах 30/. В любом случае, соображения политического и социального характера, видимо, позволят перейти к установлению цены на воду, равную ее вмененной стоимости, лишь постепенно, что не в последнюю очередь обусловлено широкой практикой занижения цен на воду, особенно в сельском хозяйстве.

Поэтому в качестве первого шага по переходу от широкомасштабного субсидирования к практически не осуществимому сейчас по политическим причинам установлению цены на воду с учетом ее вмененной стоимости все больший упор делается на политику ценообразования, увязанную со стоимостью водоснабжения. Фактически, согласно данным недавнего межучрежденческого обзора политики в области водного хозяйства, проведенного Организацией Объединенных Наций, существует лишь два практически осуществимых принципа эффективного ценообразования: один основан на стоимости водоснабжения, а другой – на использовании рыночной цены на воду 31/. Основная цель первого принципа (второй принцип будет подробнее рассмотрен ниже) заключается в том, чтобы подчеркнуть важность возмещения компаниями, осуществляющими водоснабжение, своих затрат для сокращения субсидирования цен на воду, повышения эффективности эксплуатации систем водоснабжения и обеспечения достаточных инвестиций. Так, как отмечает Серагелдин 32/, в настоящее время некоторые страны начали устанавливать цены на воду, покрывающие затраты на услуги по водоснабжению, с тем чтобы обеспечить финансовую самостоятельность компаний, осуществляющих водоснабжение в этих странах, и устойчивость их функционирования.

Установление цен, обеспечивающих финансовую самостоятельность занимающихся водоснабжением компаний, относительно проще осуществлять в городских районах вследствие большей концентрации потребителей, расходование воды которыми можно замерять, а также вследствие, как правило, высокой концентрации в этих районах более экономически значимых видов водопотребления. С учетом потенциальных возможностей получения в городских районах крупной экономии, обусловленной эффектом масштаба и наличия в развивающихся странах неэффективных мелких частных предприятий-продавцов воды, которые в любом случае устанавливают высокие цены на воду, имеется целый ряд возможностей для расширения и улучшения услуг по снабжению водопроводной водой по ценам, покрывающим по крайней мере эксплуатационные расходы и расходы на техническое обслуживание и текущий ремонт.

Действительно, имеются примеры тому, когда в контексте осуществленных в последнее время мер по приватизации городского водоснабжения компании по водоснабжению смогли также возмещать свои капитальные затраты на новые инвестиции в инфраструктуру за счет повышения цен на воду. Одним из примеров (по развитым странам), когда основной упор делается на установлении коммунальной службой цены, покрывающей все издержки, может служить английская и уэльская модель полной приватизации системы водоснабжения путем продажи акций населению. Этот пример показывает, что в отличие от традиционной политики вся система

---

30/ См. R.K. Sampath, "Issues in irrigation pricing in developing countries", World Development, vol. 20, No. 7 (1992), pp. 967-977; и World Bank, Water Resources Management, A World Bank Policy Study (Washington, D.C., World Bank, 1993), pp. 42-43.

31/ FAO, Water Sector Policy Review and Strategy Formulation (Rome, FAO, 1995), pp. 18-26.

32/ См. I. Serageldin, Toward Sustainable Management of Water Resources (Washington, D.C., World Bank, 1995), pp. 18-26.



водоснабжения (забор, очистка, подача воды и удаление сточных вод) может находиться во владении частных фирм и удовлетворительно работать (при условии, разумеется, наличия эффективного регулирующего механизма для недопущения получения чрезмерных монопольных прибылей и обеспечения достаточных инвестиций в инфраструктуру при получении разумной прибыли).

Однако эта английская и уэльская модель полной приватизации может быть не пригодной для большинства стран, особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, вследствие недостаточного развития в них рынка капитала ограниченного круга возможных владельцев акций и ограниченных возможностей регулирования, а также вследствие политической оппозиции в отношении возможности передачи права владения столь важной коммунальной службой иностранным инвесторам.

Поэтому в последнее время меры по приватизации водоснабжения основаны на долгосрочной аренде или концессии, как это было впервые сделано во Франции, где в настоящее время водоснабжение примерно на три четверти обеспечивается частными компаниями. Как правило, договор об аренде предусматривает передачу государственным водохозяйственным органом права на управление, эксплуатацию и содержание системы водоснабжения частному сектору на определенный период времени (обычно 10–20 лет). В Гвинее, например, менее чем через два года после заключения с частными компаниями договоров на снабжение водой основных городов показатель фактического сбора оплаты за обслуживание вырос с 15 до 70 процентов и значительно повысилось качество предоставляемых услуг 33/.

В соответствии с договором о концессии (т.е. договором о предоставлении права на эксплуатацию) частная фирма также берет на себя ответственность за финансирование, строительство и эксплуатацию новых водохозяйственных сооружений и объектов для удовлетворения возросшего спроса на воду в течение всего периода концессии (обычно 20–30 лет), по истечении которого все сооружения и объекты передаются государственному водохозяйственному органу. Таким образом, важной особенностью договоров о концессии является то, что повышение платы за воду также преследует цель финансирования по крайней мере части капитальных (а также эксплуатационных) затрат 34/. В тех случаях, когда участие частного сектора ограничивается строительством и эксплуатацией новых систем водоснабжения и канализационно-очистных сооружений, такой концессионный договор часто называется договором на строительство – эксплуатацию – передачу (СЭП).

В последнее время долгосрочные концессии и договоры СЭП предоставлялись частным консорциумам, неизменно возглавляемым французскими или английскими компаниями по водоснабжению, в самых разных районах мира, таких, как Буэнос-Айрес, Мехико, Чешская

---

33/ Feder and Le Moigne, loc. cit., p. 26.

34/ Хотя во многих случаях объем государственных субсидий сокращается, они не исключаются полностью и могут принимать форму от скрытых субсидий, таких, как списание задолженности, накопленной государственными водохозяйственными органами, что имело место в Англии и Уэльсе (см. F. Neto, "Privatization and regulation of water utilities: a comparative study of the English and French models", DESIPA Working Paper Series (New York, UN/DESIPA, готовящееся к публикации издание), до прямых государственных субсидий для сдерживания роста цен на воду, как это имеет место в Малайзии (см. V. Subramaniam, "Privatization of water supplies: the Malaysian experience", Aqua, vol. 42, No. 5 (1993), pp. 310–313).

Республика, Малайзия, город Хошимин и ряд городов на юге Китая. Например, в конце 1994 года совместное предприятие создали местный орган управления на юге Китая и ведущая французская компания по водоснабжению, и это предприятие получило концессию на 30 лет на эксплуатацию системы водоснабжения в городе Тяньчжоу. Эта система водоснабжения стала первой в стране, которой частично владеют и управляют иностранные частные инвесторы. Создание данного предприятия – пример того, как отдельный местный орган управления решил осуществить дорогостоящие меры по совершенствованию инфраструктуры водоснабжения, которые были необходимы для удовлетворения растущего спроса в связи с быстрым ростом численности населения и промышленным развитием города. Немало договоров этого типа находятся в процессе разработки и согласования в некоторых развивающихся и промышленно развитых странах и странах с переходной экономикой, которые никогда ранее не экспериментировали с приватизацией городского водоснабжения.

В сельском хозяйстве, где экономически эффективному ценообразованию часто мешает трудность измерения количества воды, потребляемого каждым фермерским хозяйством, также растет интерес к проектам, предусматривающим возмещение расходов. Масштабы субсидирования довольно велики даже в промышленно развитых странах, поскольку государственные цены на услуги по орошению устанавливаются, как правило, на уровне, достаточном для покрытия лишь малой части эксплуатационных затрат и расходов на техническое обслуживание и текущий ремонт <sup>35/</sup>. С учетом масштабов практики субсидирования и занижения цен на услуги по орошению, а также большого объема и долгосрочного характера некоторых инвестиций в развитие инфраструктуры непосредственная цель повышения цен в ряде стран заключается, таким образом, в том, чтобы повысить долю возмещаемых эксплуатационных расходов, не затрагивая пока что вопрос о возмещении капитальных затрат.

Методы установления цен на услуги по орошению включают: а) прямое установление цен на основе объема потребляемой воды, б) квазипрямое установление цен на основе продолжительности подачи воды, очередности ее подачи (когда происходит поочередное подключение потребителей) или площади орошаемых земель, а также с) косвенные методы, например, введение дополнительных налогов на землю на основе стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции или налоги на топливо, используемое насосами <sup>36/</sup>. Однако цены на воду, потребляемую в сельском хозяйстве, редко устанавливаются на основе объема, поскольку его, как правило, трудно измерить (особенно объем потребленной грунтовой воды). В любом случае, установление цен на услуги по орошению на основе объема воды для большого числа мелких фермерских хозяйств на практике, как правило, нецелесообразно, а то и вообще невозможно.

---

<sup>35/</sup> М.Т. Kanazawa, "Water subsidies, water transfers and economic efficiency", Contemporary Economic Policy, April 1994, pp. 112-122; и Organisation for Economic Cooperation and Development, Pricing of Water Services (Paris, OECD, 1987).

<sup>36/</sup> Очередность может обеспечиваться при постоянной подаче (вода подается по оросительному каналу в течение определенных промежутков времени, и каждое фермерское хозяйство имеет право потребить столько воды, сколько ему нужно) или в рамках системы ротации, когда вода подается потребителям по очереди, что обычно зависит от непредсказуемого ежегодного стока реки, а не от известных объемов воды (см. M.W. Resegant and H.P. Binswanger, "Markets in tradable water rights: potential for efficiency gains in developing country water resource allocation", World Development, vol. 22, No. 11 (1994), pp. 1,613-1,625; и OECD, Pricing of Water Services (Paris, OECD, 1987), pp. 89-97).

Например, измерение объема индивидуального водопотребления в больших системах орошения в Южной Азии было бы весьма дорогостоящим мероприятием, если учитывать, что во многих случаях сотни тысяч фермеров получают воду разного качества на орошаемых площадях свыше 1 млн. гектаров 37/.

Находящийся все более широкое применение новый подход к решению этой проблемы заключается в измерении объема и установлении цены на воду, отпускаемую специально создаваемой ассоциацией сельских водопотребителей, которая затем возмещает свои расходы путем взимания косвенных сборов с пользователей 38/. Помимо увеличения доли возмещаемых расходов, применение этого подхода часто содействует улучшению координации и расширению сотрудничества между фермерами и организациями, занимающимися орошением, и за счет этого ведет к повышению степени подотчетности лиц, отвечающих за функционирование оросительных систем, перед потребителями воды. Например, данные по Республике Корея свидетельствуют о том, что благодаря созданию таких специальных ассоциаций потребители в полной мере участвуют в управлении водными ресурсами 39/. Подобные новаторские механизмы возмещения расходов, несомненно, могут способствовать обеспечению финансовой самостоятельности организаций, занимающихся водоснабжением, и сокращению субсидирования цен на воду. Однако, поскольку эти механизмы неполностью основаны на принципе установления цен на воду по потребляемому объему, а также в связи с тем, что субсидирование частично сохраняется, они могут быть недостаточны для обеспечения эффективного перераспределения водных ресурсов в целях получения большей отдачи.

## **Рынки воды**

Хотя перераспределение водных ресурсов в пределах какого-либо одного сектора распространено во многих районах мира, их перераспределение в целях сокращения доли приносящих низкую отдачу видов водопотребления в сельском хозяйстве и повышения доли приносящих высокую отдачу видов водопотребления в городских районах для повышения совокупных экономических выгод осуществляется по-прежнему редко. Теоретически это можно было бы делать любым из трех нижеперечисленных способов, а именно: а) путем административного перераспределения водных ресурсов в законодательном порядке на национальном или областном уровне ("административно-командный метод"), б) путем повышения цен на воду, с тем чтобы побудить потребителей, использующих воду с низкой отдачей, отказаться от излишков водных ресурсов, которые можно было бы использовать с более высокой отдачей ("метод установления цен на воду на основе ее вмененной стоимости"), а также с) путем продажи воды потребителям на свободном или регулируемом рынке.

Первый подход, в соответствии с которым вопрос о распределении воды решается с помощью административных мер, оставляет принятие решений о перераспределении водных ресурсов на усмотрение бюрократических органов, которые никогда в достаточной мере не осведомлены об относительных затратах и выгодах потребителей воды. Перераспределение водных ресурсов в большинстве случаев является противоречивым и сложным процессом, при котором

---

37/ См. World Bank, Water Resources Management (Washington, D.C., World Bank, 1993), p. 73.

38/ FAO, Water Sector Policy Review and Strategy Formulation (Rome, FAO, 1995), p. 73.

39/ Sampath, loc. cit., p. 975.

изменения затрат и спроса, если и учитываются, то, как правило, с большим опозданием. Вследствие этого решения о распределении водных ресурсов обычно неоднозначны и служат помехой для экономически эффективного водопотребления. Поскольку обеспечить установление цен на воду на основе вмененной стоимости без особых проблем можно лишь в контексте четко определенных прав собственности и фактических сделок на рынке при учете отдельных других факторов, второй подход фактически мало чем отличается от первого.

Проблема заключается в замене преимущественно административного подхода к распределению воды подходом, в рамках которого учитываются унитарный характер данного ресурса и его экономическая ценность и проводится различие между ответственностью государства за водные ресурсы и ответственностью потребителей за их рациональное использование. О существовании большого числа потенциально привлекательных теоретических аспектов рыночных методов распределения водных ресурсов свидетельствует множество примеров, в частности то, что передача водных ресурсов происходит действительно добровольно и поэтому нейтрализуются политические конфликты, что рыночные методы обеспечивают возможность перераспределения воды в пользу более эффективных в экономическом отношении видов водопотребления, что они создают более действенные стимулы для применения водосберегающей технологии и практики, что рыночные методы носят децентрализованный характер и расширяют участие потребителей в обеспечении рационального использования водных ресурсов, что они способствуют уменьшению остроты экологических проблем благодаря более эффективному использованию ресурсов и, наконец, что не менее важно, то, что они побуждают водопотребителей более рационально подходить к инвестированию. Несмотря на очевидную теоретическую привлекательность рынков воды, их создание на практике затруднительно из-за целого ряда факторов – физических (географическое положение, климат, инфраструктура и т.д.), правовых и административных, культурных и психологических, не говоря уже о других менее важных, – ограничивающих передачу прав на воду вследствие повышения операционных издержек, связанных с рыночными сделками.

Сочетание мер регулирования и стимулирования, присущих всем трем вышеупомянутым способам, можно найти в федеральном законе Соединенных Штатов 1992 года, в котором, в частности, предусмотрена передача части воды из гидротехнической системы долины Централ-Вэлли в штате Калифорния, представляющей собой огромную сеть плотин и многие километры каналов, по которым осуществляется переброска воды из северной части Калифорнии в основной сельскохозяйственный район штата, находящийся в центральной долине. Во-первых, законом предусмотрено сохранение 800 000 куб. футов на акр воды (т.е. примерно 10 процентов воды, поставляемой системой в течение нормального по сумме осадков года) для рек, эстуариев, водохранилищ, водоемов и природных заповедников, в основном для восстановления мест обитания рыбы и водоплавающей птицы. Во-вторых, законом предусмотрено сокращение объема федеральных субсидий и введение многоуровневой системы ценообразования, призванной сократить расточительное водопотребление и стимулировать охрану и рациональное использование водных ресурсов. В-третьих, закон разрешает продажу фермерскими хозяйствами излишков имеющейся в их распоряжении воды по рыночным ценам городским коммунальным службам.

Принятие этого закона связано с введущейся на протяжении века борьбой за права на воду в Калифорнии между фермерскими хозяйствами, которые используют примерно 85 процентов воды в штате, и домашними хозяйствами и промышленными водопотребителями, которые сталкивались с жестким нормированием подачи воды, особенно во время засух последних лет. В результате этого начинает складываться межотраслевой рынок воды. Например, по условиям некоторых сделок, заключенных между руководством оросительной системой долины Импириэл-Вэлли и городскими властями Лос-Анджелеса, фермерские хозяйства согласились использовать более экономичные

методы орошения или улучшить существующую инфраструктуру системы орошения с целью продажи излишков воды городскому хозяйству 40/.

Теоретически одним из основных экономических преимуществ создания таких рынков воды является повышение эффективности водопотребления, поскольку это стимулирует владельцев прав на воду выбирать более эффективные пути использования воды в целях получения финансовых выгод за счет продажи ее излишков 41/. Кроме того, поскольку наличие рынков воды способствует более рациональному использованию существующих водных ресурсов, это приводит к сокращению объема инвестиций, необходимых для освоения новых источников водоснабжения.

Хотя имеются данные, свидетельствующие о том, что некоторые из этих успешных начинаний, ведущих к повышению эффективности водопотребления, осуществляются в отдельных районах на западе Соединенных Штатов, в ряде штатов действуют также законы, ограничивающие куплю-продажу водных ресурсов и препятствующие удовлетворительному функционированию свободных рынков воды 42/. Фактически операции по передаче прав на воду обычно осуществляются на основании частных договоров (т.е. без объявления открытых торгов), хотя и под надзором со стороны государственных учреждений, которые часто устанавливают пределы изменения цен на воду. Иными словами, на большинстве рынков воды в Соединенных Штатах отсутствуют некоторые основные условия, необходимые для эффективного функционирования этих рынков, такие, как наличие большого числа покупателей и продавцов и четко определенные права собственности. Поэтому, хотя операции по передаче прав на воду, подобные рыночным, приводят к некоторому повышению эффективности водопотребления на местном уровне, в целом в значительной мере сохраняется практика ведения сельского хозяйства с интенсивным водопотреблением и с использованием неэффективных методов орошения.

Возможно, более подходящей моделью рынков воды, которую можно предложить на рассмотрение стран, является модель Чили. Чили располагает сравнительно небольшими водными ресурсами, и на протяжении длительного времени в этой стране осуществляется учет объема водопотребления, хотя для домашних хозяйств с низким уровнем дохода предусматриваются субсидии. Поэтому неудивительно, что Чили стала первой страной, принявшей всеобъемлющий закон о водных ресурсах в соответствии, с которым была установлена детально регламентируемая

---

40/ Некоторые методы улучшения инфраструктуры предусматривают сокращение потерь воды за счет инвестирования в работы по облицовке каналов, расходы по которым несут городские водопотребители. Однако, как отмечает Л. Д. Симпсон, повышение общих экономических показателей при этом может быть достигнуто лишь в том случае, если сэкономленная благодаря рационализации вода без нее не находила бы полезного применения (см. "Are 'water markets' a viable option?", Finance and Development, vol. 31, No. 2 (June 1994)).

41/ См. Larry D. Simpson, "Are 'water markets' a viable option?", Finance and Development, vol. 31, No. 2 (June 1994), subsection on "Advantages of water markets: increased efficiency".

42/ См., например, R. G. Cummings and V. Nercessiantz, "The use of water pricing to enhance water use efficiency in irrigation: case studies from Mexico and the United States" в Water Policy and Water Markets: Selected Papers and Proceedings from the World Bank's Ninth Annual Irrigation and Drainage Seminar, Annapolis, Maryland, December 8-10, 1992, World Bank Technical Paper, No. 249, Guy Le Moigne and others, eds. (Washington, D.C., World Bank, 1994), pp. 79-95.

система прав собственности, являющихся объектом купли-продажи 43/. В чилийском Законе о водных ресурсах 1981 года права на воду определяются как права собственности, которые можно передавать и которые не зависят от землепользования или права собственности на землю.

В соответствии с Законом о водных ресурсах вода является общественным достоянием, право на пользование которым предоставляется частным сторонам. Права на воду считаются частными активами, которые, согласно Гражданскому кодексу, могут быть проданы или заложены отдельно от земли. Право на использование воды является фактическим или реальным правом, в силу которого она становится собственностью. Собственник имеет право пользоваться водой, получать выгоды от ее использования и распоряжаться ею. После первоначального предоставления такого права государство не вмешивается в процесс распределения водных ресурсов, и дальнейшее распределение прав среди водопотребителей осуществляется через рынок.

Хотя наиболее часто сделки на рынке воды осуществляются между соседними фермерскими хозяйствами, заключается и значительное число сделок, связанных с покупкой прав на воду у фермерских хозяйств компаниями городского водоснабжения, в частности для подачи воды в новые жилые районы или новым промышленным предприятиям. Возможность заключения таких сделок для продажи небольшой части своих прав стимулирует фермерские хозяйства более эффективно использовать поливную воду. Например, фермер, повысивший на 30 процентов эффективность использования поливной воды на своем винограднике площадью в 40 гектаров, может продать долю своих прав, соответствующую 24 литрам воды в секунду (что достаточно для ежегодного орошения примерно 12 гектаров), за 7000-10 000 долл. США. Фактически фермерские хозяйства нередко продают также долю своих прав на воду сельскохозяйственным водопотребителям, получающим от нее более высокую отдачу.

Каковы же результаты распределения водных ресурсов через рынок? Распределение водных ресурсов через рынок, и особенно наличие гарантированных прав собственности, как представляется, внесли заметный вклад в общий рост стоимостного объема сельскохозяйственного производства Чили в последние 15 лет. Вместе с тем влияние рынка воды нельзя полностью отделять от воздействия других экономических реформ, в особенности либерализации торговли и обеспечения гарантированных прав на землю 44/. Несмотря на это обстоятельство, рыночный механизм позволил сократить потребности в создании новой дорогостоящей инфраструктуры гидротехнических сооружений (значительный рост объема сельскохозяйственного производства был достигнут без крупных инвестиций в расширение инфраструктуры систем орошения), повысить общую эффективность оросительных систем и уменьшить число конфликтов, связанных с распределением водных ресурсов. Кроме того, результаты последних исследований указывают на то, что рыночный механизм действительно дает существенный экономический выигрыш от торговли

---

43/ См. R. Gazmuri, "Chile's market-oriented water policy: institutional aspects and achievements", в Water Policy and Water Markets: Selected Papers and Proceedings from the World Bank's Ninth Annual Irrigation and Drainage Seminar, Annapolis, Maryland, December 8-10, 1992, World Bank Technical Paper, No. 249, Guy Le Moigne and others, eds. (Washington, D.C., World Bank, 1994), pp. 65-77; и M.W. Rosegrant and H.P. Binswanger, "Markets in tradable water rights: potential for efficiency gains in developing country water resource allocation", World Development, vol. 22, No. 11 (1994), pp. 1,613-1,625.

44/ См. Robert R. Hearne and K. William Easter, Water Allocation and Water Markets: An Analysis of Gains-from-Trade in Chile, World Bank Technical Paper, No. 315 (Washington, D.C. World Bank, 1995).

при совершении как межсекторальных, так и внутрисекторальных сделок 45/. Этот механизм не лишен недостатков, в частности в плане распределения водных ресурсов между секторами и разрешения конфликтов и споров, а продажа и передача прав на воду отдельно от прав на землю случается редко, в ней участвует лишь небольшое число водопотребителей, а объем перераспределяемых водных ресурсов относительно мал 46/.

Подводя итог, следует отметить, что торговлю водными ресурсами можно считать более осуществимым в политическом плане и экономически более эффективным инструментом перераспределения водных ресурсов, чем их административное перераспределение или установление цен на воду на основе ее полной вмененной стоимости. Правительства, как правило, не прибегают к принудительному перераспределению водных ресурсов в целях сокращения доли приносящих низкую отдачу видов водопотребления в сельском хозяйстве и повышения доли более эффективных видов водопотребления в городах и в промышленности, исходя из политических соображений, не говоря уже о соображениях, связанных с продовольственной безопасностью и возможными затратами на выплату компенсаций 47/. Более того, в то время как введение сверху принципа установления цен на воду в сельском хозяйстве на основе ее объема фермеры, как правило, рассматривают в качестве разновидности экспроприации приобретенного права на "бесплатные блага", создание официальных рынков воды фактически легализует уже существующие права на воду, и поэтому в политическом плане этот вариант легче осуществить.

### Заключение

Вывод, сделанный по результатам одного из крупных обзоров повторного использования водных ресурсов, проведенного в начале 80-х годов, а именно – что мир богат водными ресурсами, но они либо находятся не там, где нужно, либо не могут быть использованы тогда, когда нужно, а транспортировка воды обходится относительно дорого, – также имеет отношение к рассматриваемой проблеме 48/. В силу неравномерности своего географического распределения пресная вода является в основном местным или региональным ресурсом, и поэтому ее нехватку нельзя рассматривать в качестве глобальной экологической проблемы, в отличие, например, от

---

45/ Ibid.

46/ См. Carl Jonathan Bauer, "Against the current? Privatization, markets, and the State in water rights: Chile, 1979-1993", неопубликованная диссертация (Беркли, Калифорния, Калифорнийский университет в Беркли, 1995 год).

47/ Поскольку сельскохозяйственные водопотребители, несомненно, возражали бы против такого административного перераспределения водных ресурсов, государственным органам, возможно, придется вступать в переговоры с водопотребителями и, в ряде случаев, найти способ хотя бы частично компенсировать им потерянные субсидии (см. M.W. Rosengrant and H.P. Binswanger, "Markets in tradable water rights: potential for efficiency gains in developing country water resource allocation", World Development, vol. 22, No. 11 (1994), pp. 1,613-1,625).

48/ См. J. Messer, "International development and trends in water reuse", в Water Reuse, E.J. Middlebrooks ed. (Ann Arbor, Michigan, Arbor Science Publishers, 1982) (Повторное использование сточных вод могло бы реально стать перспективным альтернативным источником воды в том случае, если бы было построено достаточно очистных сооружений и соблюдались строгие гигиенические нормы, в частности перед непосредственным использованием этих вод в системах орошения).

истощения озонового слоя в стратосфере, даже несмотря на то, что в ряде регионов по всему миру наблюдается водный кризис. Вместе с тем за последнее десятилетие проблемы регионального дефицита воды так или иначе значительно обострились и, как ожидается, в близком будущем обострятся еще больше. Это обуславливает необходимость проведения политики, направленной на содействие более эффективному водопотреблению и более рациональному распределению недостаточных водных ресурсов между различными видами водопотребления, особенно в регионах, где ощущается дефицит воды.

Важность экономических инструментов регулирования спроса на воду, таких, как надлежащие механизмы ценообразования и рынки воды, в основном определяется относительной стоимостью воды. Несмотря на важную роль, которую играют стратегии установления цен на воду на основе ее полной вмененной стоимости и возмещения затрат в деле обеспечения финансовой жизнеспособности компаний, занимающихся водоснабжением, и сокращения масштабов обременительного для бюджетов субсидирования цен на воду, существуют факторы, препятствующие их применению. Однако в любом случае, эти стратегии не являются единственным имеющимся средством для эффективного распределения водных ресурсов между различными видами водопотребления. Вполне пригодным и эффективным механизмом перераспределения водных ресурсов могут быть рынки воды. По мере того, как во многих регионах усиливается нехватка воды, торговля водными ресурсами могла бы играть все большую роль как в повышении эффективности водопотребления, так и в перераспределении водных ресурсов в целях повышения удельного веса видов водопотребления, приносящих более высокую отдачу.

Как и при любой структурной экономической перестройке, переход к более эффективному водопотреблению может привести к увольнению работников и сбоям в деятельности существующих производств. Это может, в частности, создать угрозу для орошаемого земледелия, и задача в этом секторе заключается в переходе к использованию более эффективных способов орошения или к выращиванию культур, для которых требуется меньше воды. Это может даже привести к сокращению объема сельскохозяйственного производства. Однако основная цель должна заключаться в повышении уровня занятости и объема производства в экономике в целом – на устойчивой основе и при уделении надлежащего внимания к распределению доходов – и в повышении за счет этого общего уровня жизни и экономической эффективности.



## Глава XII

### ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Одна из задач, которую ставят перед собой специалисты в области макроэкономики, состоит в объяснении – и даже прогнозировании – совокупного внешнеторгового оборота страны, то есть суммарного объема товаров и услуг, которыми данная страна обменивается с остальными странами мира. Основное значение при этом имеет общий объем закупок продукции местного производства иностранными резидентами и продукции иностранного производства местными резидентами. Это объясняется тем, что такие торговые операции вместе взятые влияют на совокупный объем внутриэкономических расходов и, таким образом, на общий объем производства и уровень занятости. За исключением некоторых крупных секторов – таких, как грузовые перевозки, туризм и строительство, – большинство услуг не считалось "предметами торговли", и при анализе национального дохода и платежного баланса под торговлей понималась почти исключительно торговля товарами. Однако в последние годы к "предметам торговли" стали относить все большее число услуг, объем торговли ими в международном товарообороте возрос, и поэтому специалисты в области макроэкономики начинают уделять им все более пристальное внимание.

Многие из этих услуг можно отнести к категории "деловых услуг". Они включают группу разнородных видов деятельности, в которую входят услуги в области связи, финансовые услуги, разработка программного обеспечения, управление базами данных, компьютерные услуги, предоставление в платное пользование запатентованной информации или разработок, услуги по ведению бухгалтерского учета, инженерно-строительные услуги, реклама, юридические услуги, консультирование по вопросам управления и по техническим вопросам. С бурным развитием техники связи и расширением круга стран, идущих по пути либерализации своей торговой политики, рынки различных видов услуг фактически вышли за пределы национальных границ и в некоторых случаях стали глобальными. Так, относительно новые виды деятельности "века информации" оказывают весьма заметное влияние на рост торговли деловыми услугами – практически такое же, как и на рост торговли промышленными товарами <sup>1/</sup>.

В настоящей главе дается обзор развития международной торговли деловыми услугами за последние годы и объясняется, почему аналитики, подходящие к исследованию этого вида деятельности с точки зрения макроэкономики и торговли, должны четко сознавать, что их подход страдает неполнотой.

#### Аспекты роста торговли деловыми услугами

Продажа услуг за рубежом является не единственным – и зачастую не самым распространенным – способом предоставления резидентами одной страны услуг резидентам другой страны. Во многих секторах более распространено предоставление услуг через созданные в других странах филиалы компаний, как, например, в случае предоставления розничных банковских услуг филиалом иностранного банка. Фактически основным способом обеспечения присутствия на зарубежных рынках деловых услуг, которые когда-то носили местный характер, являлись прямые инвестиции. Прямые инвестиции и сейчас еще остаются важным способом предоставления услуг за рубежом, однако все больше возрастает роль торговли услугами.

---

<sup>1/</sup> Подробнее о международной торговле "новыми" промышленными товарами см. в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), глава XI.

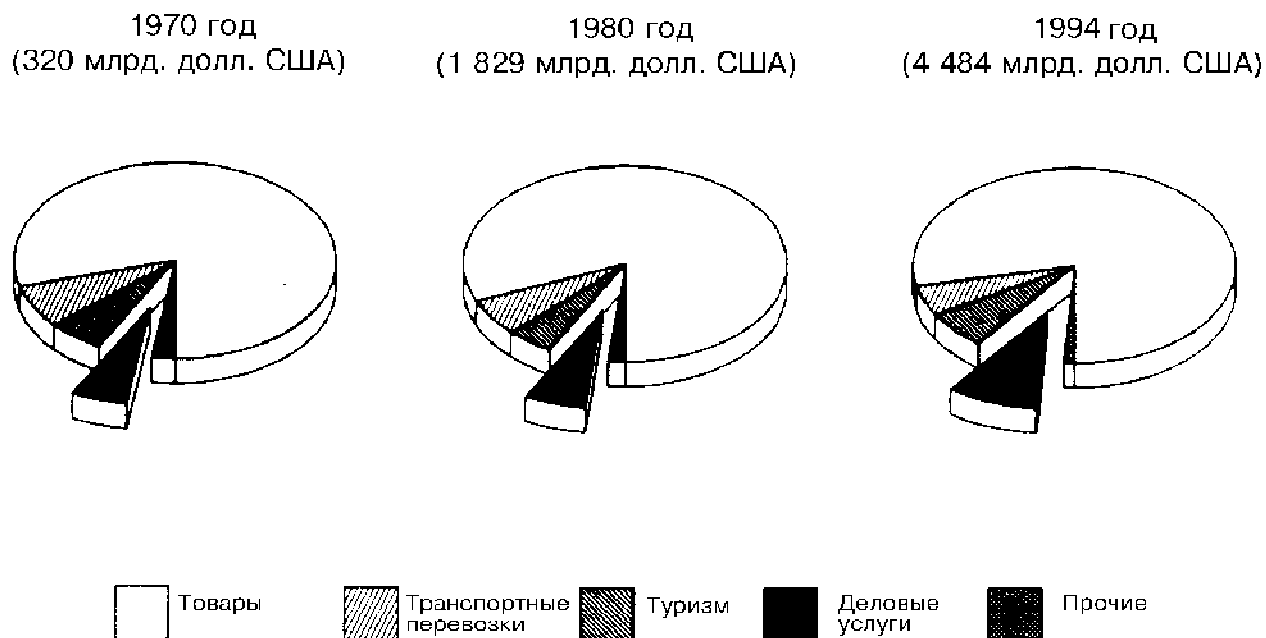
Вместе с тем базовые показатели международной торговли не свидетельствуют о заметном росте торговли услугами 2/. В 1994 году – последнем году, по которому имеется относительно полная информация, – общий объем торговли всеми видами услуг в стоимостном выражении составлял 22 процента от объема торговли товарами. Это соотношение было практически таким же, как и в 1970 году, когда оно составляло 21 процент (см. диаграмму ХІІ.1). Более того, в 1980 году объем торговли услугами составлял 19 процентов от объема торговли товарами, хотя следует отметить, что в результате небывало высокого уровня цен на нефть в этом году указанное соотношение было искусственно занижено.

Относительная устойчивость доли услуг в международной торговле объясняется различиями в темпах роста стоимостного объема торговли основными видами услуг за последние 25 лет. В стоимостном выражении объем транспортных услуг в международной торговле рос более низкими темпами, чем в среднем объем торговли всеми товарами и услугами в 1970–1980 и 1980–1994 годах. Действительно, в указанный период произошло резкое падение средней стоимости транспортных услуг. Одним приблизительным показателем является относительное снижение соотношения стоимостного объема данных услуг и объема торговли товарами: 9 процентов в 1970 году; 8 процентов – в 1980 и около 6,5 процента в 1994 году. Это явилось отчасти отражением технического прогресса и эффекта масштаба, что стало возможным благодаря использованию новых технических средств (таких, как насыпные или наливные грузовые суда, супертанкеры и контейнерные перевозки), а также снижения себестоимости пассажирских перевозок.

---

2/ Статистическая классификация и данные о международной торговле услугами и товарами, используемые в настоящей главе, в основном взяты из данных Международного валютного фонда (МВФ), рассчитанных на основе показателей статистики платежных балансов. Насколько это возможно, данные рассчитаны в соответствии с руководящими указаниями, изложенными в недавно пересмотренном Руководстве по составлению платежного баланса (Balance of Payments Manual, 5th edition (Washington, D.C., IMF, 1993), на основе которого МВФ ежемесячно (начиная с декабря 1995 года) подготавливает компьютерные пленки статистического ежегодника по платежным балансам (Balance of Payments Statistical Yearbook). Данные касаются стоимостного объема экспорта и охватывают выборку из 86 стран, по которым имелись данные за весь период по пяти основным категориям услуг, включенным в таблицы и диаграммы.

**Диаграмма XII.1. МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ, 1970, 1980 И 1994 ГОДЫ**



Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ (выборка по 86 странам).

Если в 70-е годы рост поступлений от туризма был медленнее, чем средний рост торговли товарами и услугами в целом, то с 1980 года эти поступления увеличиваются относительно более высокими темпами. (Статья "путешествия" в случае учета на основе платежного баланса, или "туризм" в Системе национальных счетов <sup>3/</sup>, включает расходы в "экспортирующей" стране временно находящихся в ней иностранных граждан.) По-видимому, этот рост отчасти объясняется расширением у все большего числа людей возможностей путешествовать, а также увеличением числа деловых поездок, которым сопровождается расширение транснациональной деятельности корпораций.

В отличие от туризма и транспортных перевозок, деловые услуги являются единственной крупной категорией реализуемых услуг, в которой объем международных продаж рос более высокими темпами, чем совокупный стоимостной объем торговли товарами и услугами, как в 70-е годы, так и в последующий период. К 1994 году эта группа услуг превратилась в крупнейшую категорию торговли услугами, на которую приходилось 42 процента от совокупного объема, а общая стоимость экспорта достигла почти 410 млрд. долл. США.

---

<sup>3/</sup> См. Комиссия Европейских сообществ, МВФ, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Организация Объединенных Наций и Всемирный банк, System of National Accounts, 1993 (United Nations publication, Sales No. E.94.XVII.4).

Как в развивающихся, так и в развитых странах торговля деловыми услугами за последние 14 лет росла опережающими темпами по сравнению с другими услугами и с торговлей товарами. Так, в развитых странах за 1970-1994 годы доля торговли деловыми услугами в общем объеме экспорта услуг практически удвоилась, а в развивающихся странах - увеличилась с одной пятой до одной трети (см. таблицу XII.1).

**Таблица XII.1. СТРУКТУРА МИРОВОГО ЭКСПОРТА УСЛУГ, 1970 И 1994 ГОДЫ**

(В процентах от общего объема торговли услугами)

	1970 год			1994 год		
	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны
Транспортные перевозки	35,1	36,3	23,1	23,2	23,3	23,1
Туризм	27,0	25,6	37,1	30,0	28,2	39,7
Деловые услуги	27,0	28,0	19,8	42,0	43,7	32,6
Государственные услуги <u>a/</u>	10,9	9,5	20,0	4,8	4,8	4,6
Всего, услуги	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ (выборка по 86 странам).

a/ В основном расходы правительств (или международных организаций) в других странах (например, по содержанию посольств или консульств).

#### **Основные экспортеры деловых услуг**

Экспорт деловых услуг осуществляется главным образом развитыми странами, на которые в 1994 году приходилось 88 процентов всего объема торговли ими (см. таблицу XII.2). В семерку крупнейших в мире поставщиков услуг входили, в порядке убывания, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Франция, Япония, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Германия и Италия. На их долю приходится две трети мирового экспорта деловых услуг. Крупнейший экспортер - Соединенные Штаты Америки, объем экспорта которых составлял в 1994 году 66 млрд. долл. США. Экспорт Франции и Нидерландов также был весьма значительным и составлял, соответственно, 47 млрд. и 48 млрд. долл. США.

**Таблица XII.2. МИРОВОЙ ЭКСПОРТ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ С РАЗБИВКОЙ  
ПО РЕГИОНАМ, 1980-1994 ГОДЫ**

(В млрд. долл. США)

	1980 год	1985 год	1990 год	1994 год
По миру в целом	112,7	141,0	310,1	409,6
Развитые страны	99,4	127,1	281,4	361,4
Развивающиеся страны	13,3	14,0	28,7	48,2
Страны-экспортеры нефти	3,1	2,8	4,8	5,2
Страны, не являющиеся экспортерами нефти	10,2	11,2	23,9	43,0
Страны Восточной и Юго-Восточной Азии <u>a/</u>	6,1	6,8	14,0	28,5
Другие страны Азии	1,6	2,6	6,4	9,3
Страны Латинской Америки и Карибского бассейна	4,0	3,2	5,3	8,2
Страны Африки	1,6	1,4	3,0	2,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ.

a/ За исключением Китая, ввиду отсутствия данных за приводимый временной ряд.

Развитые страны являются также крупнейшими мировыми покупателями деловых услуг, хотя в течение 10 лет, до 1994 года, объем их экспорта ежегодно превышал объем импорта на 25-40 млрд. долл. США. Из семи крупнейших экспортеров Соединенные Штаты Америки, Соединенное Королевство, Франция и Нидерланды являются нетто-экспортерами, а Германия, Италия и Япония - нетто-импортерами. Это отнюдь не означает, что страны первой группы всегда представляют собой более конкурентоспособных поставщиков данных услуг, поскольку альтернативой экспорту услуг является их предоставление путем осуществления прямых инвестиций. Это означает - не более и не менее, - что, каковы бы ни были причины, страны первой группы являются нетто-экспортерами, а второй - нетто-импортерами в торговле услугами.

Наибольший размер активного сальдо в торговле услугами отмечался в Соединенных Штатах Америки (26,5 млрд. долл. США в 1994 году), что составляет более двух третей общего положительного сальдо всех развитых стран. Основными его источниками были значительные чистые поступления от торговли патентами, лицензиями и средствами программного обеспечения. В то же время в торговле деловыми услугами Германии и Японии наблюдался хронический дефицит, достигавший в 1994 году, соответственно, 10 млрд. и 13 млрд. долл. США, что объясняется, в основном, большим объемом импорта услуг производителей (т.е. услуг, которые являются вкладом в обеспечение производственного процесса). Во Франции, Италии и Нидерландах отмечается значительное положительное сальдо в торговле инженерно-строительными услугами. Среди других развитых стран около половины стран - в том числе Австрия, Бельгия, Греция, Дания, Нидерланды, Швейцария и Швеция - являлись нетто-экспортерами.

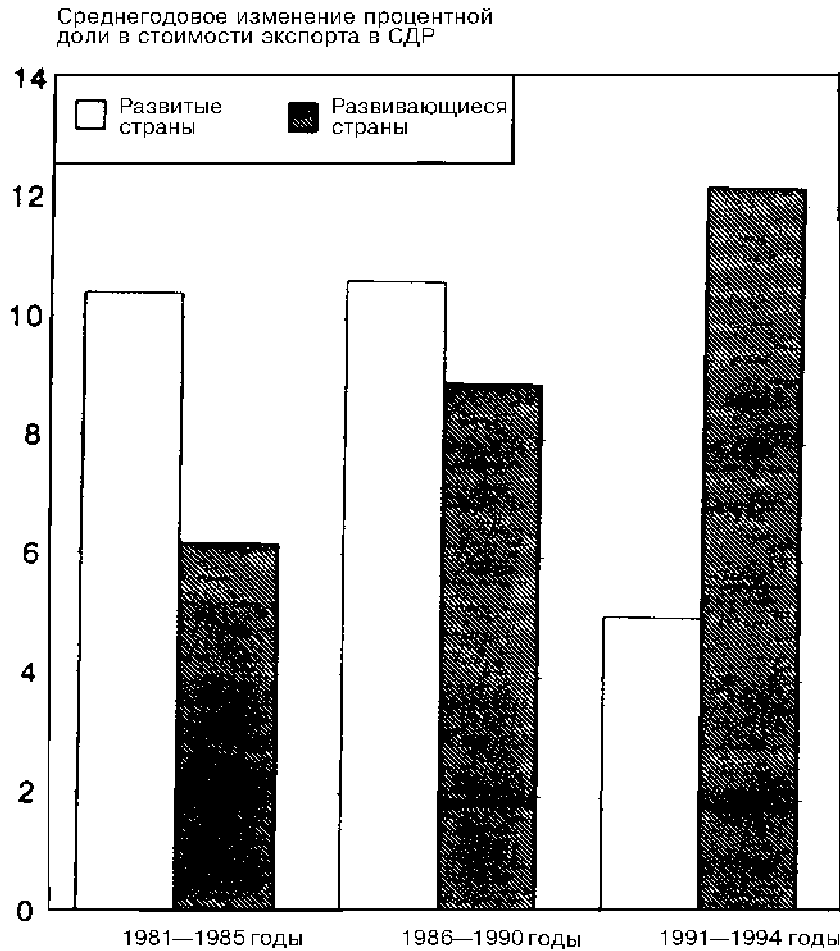
Экспорт деловых услуг развивающимися странами составил в 1994 году 48 млрд. долл. США, что меньше объема экспорта одних лишь Соединенных Штатов Америки. Большинство развивающихся стран – но не все – не располагают требуемыми кадрами, научно-исследовательским и опытно-конструкторским потенциалом, а также современной информационной инфраструктурой, необходимыми для обеспечения конкурентоспособности в предоставлении данных услуг. В прошедшем десятилетии дефицит торговли деловыми услугами развивающихся стран в целом составлял ежегодно 2–7 млрд. долл. США. Крупнейшими нетто-получателями поступлений от экспорта деловых услуг были Сингапур, Турция и Филиппины (соответственно, 6,3 млрд., 3,6 млрд. и 1,7 млрд. долл. США в 1994 году), в то время как Бразилия, Таиланд и ряд стран – экспортеров нефти были относительно крупными нетто-импортерами (у каждой из этих стран дефицит в торговле деловыми услугами составлял по меньшей мере 1 млрд. долл. США), причем в последней группе стран главное место в импорте услуг занимали услуги, связанные с добычей и переработкой нефти и строительством 4/.

Хотя объем экспорта деловых услуг развивающимися странами незначителен, он расширяется все более высокими темпами. Количественная оценка объема экспортируемых услуг неизбежно сопряжена с трудностями, поскольку данные об услугах обычно представляются в стоимостном выражении, а обменные курсы основных валют подвержены сильным колебаниям. Но, несмотря на это, в диаграмме XII.2 показаны средние темпы роста торговли деловыми услугами, оцененные в специальных правах заимствования (СДР), которые определяются на основе корзины валют. Из диаграммы видно, что экономический спад начала 90-х годов в промышленных странах, как представляется, в меньшей мере сказался на росте экспорта деловых услуг из развивающихся стран, чем на их экспорте из развитых стран.

---

4/ Разница между ежегодным положительным сальдо в торговле деловыми услугами в размере 25–40 млрд. долл. США у развитых стран и отрицательным сальдо в 2–7 млрд. долл. США у развивающихся стран свидетельствует о том, до какой степени охват данными является неполным. Мало того, что отсутствует полная информация об импорте деловых услуг развивающимися странами, лишь частично учтены данные о значительном чистом импорте стран с переходной экономикой (они не включены в базу данных, используемую в настоящей главе). Данные об экспорте деловых услуг по миру в целом также, по-видимому, занижены, поскольку в них не учитывается должным образом значительный объем операций между филиалами одной и той же компании в разных странах.

**Диаграмма XII.2. РОСТ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ДЕЛОВЫМИ УСЛУГАМИ, 1981-1994 ГОДЫ**



Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ.

Основной вклад в расширение экспорта деловых услуг развивающихся стран внесли динамично развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии, где экспорт в долларовом выражении ежегодно увеличивался почти на 12 процентов, что значительно выше соответствующего показателя по Латинской Америке (5 процентов) и Африке (2 процента). В число 30 стран, занимающих ведущее место в мировой торговле деловыми услугами, входят 11 развивающихся стран, в том числе пять азиатских, а именно Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины. В 1994 году на их долю пришлось более половины всего экспорта деловых услуг из развивающихся стран. Ведущее положение занимал Сингапур с объемом экспорта деловых услуг почти в 12 млрд. долл. США и с положительным сальдо в торговле ими в размере свыше 6 млрд. долл. США. Напротив, Республика Корея, Малайзия и Таиланд являются крупными импортерами деловых услуг с постоянным дефицитом в торговле деловыми услугами.

Три латиноамериканские страны – Бразилия, Мексика и Чили – также входят в число 30 крупнейших мировых экспортеров, однако вследствие значительного объема импорта чистый дефицит Бразилии и Мексики по этим статьям составляет 1–2 млрд. долл. США. Некоторые островные государства Карибского региона, несмотря на их незначительный размер, также участвуют в экспорте деловых услуг, в частности в области офшорного ввода данных (например, Барбадос, Ямайка, Сент-Люсия и Гренада) 5/, а другие страны являются крупными поставщиками традиционных услуг офшорных финансовых рынков.

Экспорт деловых услуг странами Африки в 1994 году составлял менее одной пятой от экспорта стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Ежегодный дефицит в торговле этими видами услуг в 20–35 млрд. долл. США составлял около двух третей общего дефицита в торговле услугами стран Африки. Большая часть деловых услуг, требующих высокого уровня квалификации, либо импортируется странами Африки из развитых стран, либо оказывается филиалами иностранных предприятий и специалистами из этих стран.

Так же, как и для торговли товарами, для торговли деловыми услугами характерно недостаточное развитие внутрирегиональных связей в Африке. Однако активизация региональных усилий по созданию континентальной сети связи и другой деятельности в области регионального сотрудничества может способствовать расширению торговли деловыми услугами внутри Африканского региона.

#### **Основные виды экспортируемых услуг**

Наиболее динамичной категорией деловых услуг являются информационные услуги: связь, разработка средств программного обеспечения, компьютерные услуги и обработка данных. Общемировые расходы на информационные услуги в 1995 году оценивались в 325 млрд. долл. США 6/, что отражает успехи в развитии информационных технологий и их применение в рамках широкого круга деловых операций. Кроме того, международная торговля этими услугами значительно активизировалась в результате расширения возможностей по передаче функций оказания этих услуг внешним подрядчикам (т.е. по их приобретению у независимых поставщиков) и роста спроса на услуги, связанные с реорганизацией и техническим перевооружением промышленности.

Услуги предоставляются в самых разных формах: например, оказываются в связи с продажей товара или независимо от нее, продаются непосредственно конечному пользователю или через посредников, требуют, чтобы продавец и покупатель находились в одном месте, или оказываются на расстоянии и предоставляются в виде отдельной услуги или в рамках комплексного обслуживания. Кроме того, глобальные структуры индустрии информационных услуг постоянно претерпевают значительные перемены. Происходит сближение технологий, используемых при оказании различных услуг (например, цифровые сигналы применяются для передачи голоса, видеоизображения и данных), и это приводит к возникновению большого количества новых сервисных компаний, а среди существующих компаний происходят слияния, вертикальная интеграция и диверсификация.

---

5/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), глава XIV, раздел, озаглавленный "Рабочая сила и технология: преобразование двух отраслей" ("Обработка данных").

6/ Министерство торговли Соединенных Штатов Америки, U.S. Global Trade Outlook, 1995-2000 (Washington, D.C., 1995), p. 175.



Крупнейшим поставщиком информационных услуг являются Соединенные Штаты Америки: в 1994 году их доля на международном рынке достигла 46 процентов, что больше доли всех западноевропейских стран, вместе взятых (32,5 процента) <sup>7/</sup>. Соединенные Штаты Америки лидируют в технологическом отношении и предлагают широкий ассортимент продуктов, которые в большинстве случаев уже апробированы на емком и искушенном внутреннем рынке страны. Преимуществом также является преобладание английского языка. Экспорт Соединенными Штатами Америки услуг в области связи, компьютерных услуг и услуг, связанных с базами данных, за исключением поставок зарубежным филиалам, в 1986–1994 годах ежегодно увеличивался примерно на 10 процентов и в 1994 году достиг 6 млрд. долл. США <sup>8/</sup>. Основными импортерами являются европейские страны и Япония. Правда, европейские страны конкурентоспособны в различных сегментах этого рынка и быстро внедрились на рынках других регионов.

В области этих услуг существует большой разрыв между развитыми и развивающимися странами с точки зрения квалификации персонала и развития технологии. Информационные услуги в большинстве развивающихся стран все еще находятся в зачаточном состоянии, и большинство основных компонентов импортируется из развитых стран; однако по мере расширения использования компьютеров и совершенствования инфраструктуры связи спрос на услуги быстро растет: во многих развивающихся странах на 10–15 процентов ежегодно. Быстро растет и экспорт услуг развивающимися странами – в основном трудоемких видов деятельности в динамично развивающихся странах Азии. Действительно, в последние годы все более расширяются возможности экспорта подобных услуг, по мере того как компании развитых стран все шире передают функции по оказанию этих услуг развивающимся странам.

#### **Услуги по связи**

Услуги по связи занимают особенно важное место на информационном рынке. Как на международном рынке, так и на внутренних рынках многих стран предоставление этих услуг традиционно отличалось менее острой конкуренцией, в том смысле что взимаемая с пользователя плата, особенно в случае телефонной связи, включает – помимо покрытия расходов на предоставление услуг – значительную дифференцированную экономическую ренту. В соответствии со стандартной практикой плата за международное соединение для внутренней системы устанавливается национальными властями (государственными компаниями электросвязи или национальными регламентирующими органами), в результате чего тарифы на телефонные переговоры между одной страной и какими-либо двумя другими странами, при использовании сходного оборудования, могут значительно различаться, несмотря на то, что эти две страны находятся на одинаковом расстоянии от первой.

В любом случае, общая сумма дохода развитых стран от продажи государственных услуг по связи в 1992 году оценивалась в 395 млрд. долл. США <sup>9/</sup>. На Соединенные Штаты в 1992 году приходился 41 процент от общей суммы доходов. Услуги телефонной связи являются главным компонентом услуг по связи, но очень динамично развиваются новые виды услуг, такие как кабельное телевидение, услуги "за дополнительную плату" (включая разнообразные специализированные услуги, к которым можно получить доступ через обычную телефонную сеть

---

<sup>7/</sup> Ibid., p. 174.

<sup>8/</sup> Рассчитано на основе данных Министерства торговли Соединенных Штатов Америки, *Survey of Current Business*, September 1995, p. 76.

<sup>9/</sup> ОЭСР, *Communications Outlook, 1995* (Paris, 1995), p. 22.

или через специальную передающую сеть), передача данных и радиотелефонная связь. Ожидается, что сближение технологий, о котором говорилось выше, и дерегулирование приведут к обострению конкуренции, стимулированию роста и значительному развитию рынка. Уже наметился рост числа альянсов, заключаемых между фирмами, которые специализируются в предоставлении различных компонентов этих услуг.

В 1990–1993 годах общий объем дохода от услуг по связи в развитых странах ежегодно увеличивался примерно на 9 процентов. Несмотря на доминирующее положение Соединенных Штатов, темпы роста здесь были несколько ниже и составляли 6 процентов. Быстрое повышение спроса на услуги по связи объясняется снижением стоимости связи, повышением транспортабельности услуг и расширением сетей цифровой связи, а также ростом международной торговли и инвестиций. Стимулирующее воздействие на повышение спроса оказывают также либерализация и дерегулирование в этом секторе, ведущие к установлению более конкурентных цен.

Среди развивающихся стран наибольшим динамизмом в секторе связи отличается регион Восточной и Юго-Восточной Азии. Доходы от экспорта в ряде стран этого региона в прошедшем десятилетии росли весьма высокими темпами, несмотря на изначально низкий уровень. Быстро увеличивались также доходы Китая от услуг по международной связи – на целых 56 процентов ежегодно за этот период, что отражает усиление интеграции Китая в международную экономику.

Многие развивающиеся страны устанавливают системы цифровой связи, а некоторые из них, располагающие необходимой технологической базой и квалифицированными людскими ресурсами, возможно, способны миновать этап использования преимущественно аналоговых систем и перейти непосредственно к внедрению более сложных в техническом отношении систем. Однако учитывая высокую стоимость создания мощной сети связи, компании развивающихся стран вступают в стратегические союзы с компаниями развитых стран в целях обеспечения доступа к глобальным сетям связи.

Опыт азиатских стран, однако, не типичен. В частности, в странах Африки сектор связи находится на ранней стадии развития, хотя и эти страны уже начинают принимать меры по укреплению инфраструктуры связи и подключению своих систем к мировым сетям.

### **Программное обеспечение компьютеров**

С ростом числа подключений персональных компьютеров к сетям и с применением новых технологий в других отраслях производства быстро увеличивается спрос на средства программного обеспечения. Поскольку совместимость различных систем становится все более сложной, часть компаний переориентируют свою деятельность с компьютерной техники на услуги в области программного обеспечения. Рост спроса также стимулируется глобальным подъемом экономики.

Программное обеспечение – это одна из наиболее запутанных, "серых" областей международной торговли, занимающая промежуточное положение между товарами и услугами. Программа, написанная специально для иностранного пользователя, однозначно представляет собой экспортируемую услугу, а пакеты программного обеспечения, в массовых количествах предлагаемые на рынке, по своему характеру скорее походят на товар и зачастую учитываются в качестве такового в торговом балансе. Однако поскольку стоимость пакета программного обеспечения значительно превосходит его цену как материального продукта – в силу того, что по своей

природе он является интеллектуальной собственностью, – более справедливо относить его к категории экспортируемых услуг 10/.

В любом случае, мировые поступления от продажи пакетов программного обеспечения в первой половине 90-х годов увеличивались ежегодно более чем на 15 процентов и в 1995 году достигли 95 млрд. долл. США 11/. Основным поставщиком программного обеспечения на мировой рынок являются Соединенные Штаты, на долю которых в 1993 году приходилось около 75 процентов от мирового объема торговли пакетами программного обеспечения в 70 млрд. долл. США 12/. Объем их зарубежных продаж в 1993 году оценивался в 24 млрд. долл. США, тогда как закупки у иностранных продавцов составляли всего 4 млрд. долл. США. Доля Западной Европы и доля Японии остаются незначительными, но конкуренция усиливается. Это ведет к существенному снижению цен на программное обеспечение.

Индустрия производства средств программного обеспечения в ряде динамично развивающихся стран Азии и некоторых странах Латинской Америки (включая Аргентину, Бразилию, Гонконг, Индию, Китай, Мексику, Республику Корея, Сингапур, китайскую провинцию Тайвань и Филиппины) отличалась в последнее десятилетие довольно высокими темпами роста, хотя исходная база была весьма слабой. Несмотря на это, производство средств программного обеспечения остается относительно незначительным по объему и рудиментарным, хотя некоторые из этих стран и стали довольно крупными производителями вычислительного оборудования. Наиболее сложные средства программного обеспечения импортируются. Страны Латинской Америки, такие как Аргентина, Бразилия и Мексика, пытаются создать информационную индустрию, и в 80-е годы производство средств программного обеспечения в этих странах расширилось высокими темпами 13/. Однако производимые ими средства программного обеспечения предназначались главным образом для применения в менее сложных областях, таких как административное управление и бухгалтерский учет. Во многих странах Африки персональные компьютеры появились только в последнее время, и, хотя некоторые послепродажные услуги предоставляются, объем услуг в области программного обеспечения, как правило, незначителен.

Одним из заметных событий прошлого десятилетия стал быстрый рост экспорта трудоемких компьютерных услуг, включая ввод данных и программирование, в ряде развивающихся стран, в том числе в Бразилии, Индии, Китае, Мексике и на Филиппинах. Это явилось отражением резкого увеличения спроса на подобные услуги в результате перехода многих компаний к практике приобретения таких услуг у внешних поставщиков и нехватки компьютерных специалистов в развитых странах.

---

10/ Фактически программное обеспечение не продается, а предоставляется покупателю в пользование на условиях лицензии, о чем ясно сообщается на конвертах с дискетами пакета программного обеспечения.

11/ Данные предоставлены Министерством торговли Соединенных Штатов в феврале 1996 года.

12/ Министерство торговли Соединенных Штатов, U.S. Global Trade Outlook, 1996-2000 (Washington, D.C., 1995), p. 135.

13/ См. Carlos M. Correa, "Informatics in Latin America: promises and realities", Journal of World Trade, vol. 23, No. 2 (April 1989), pp. 81-96.

В качестве примера можно привести положение в Индии. Быстро растет внутреннее производство и экспорт средств программного обеспечения. В 1994/1995 финансовом году объем внутренних продаж средств программного обеспечения в Индии увеличился на 54 процента и достиг 11 млрд. индийских рупий, а экспорт средств программного обеспечения вырос на 50 процентов, составив примерно 500 млн. долл. США <sup>14/</sup>. Располагая высококвалифицированными специалистами по компьютерам, которые получают менее одной пятой от заработной платы аналогичных специалистов в развитых странах, Индия может обладать высокой конкурентоспособностью в данном секторе, где затраты на рабочую силу являются основным компонентом совокупных производственных издержек. Правительство Индии также стимулирует приток иностранных инвестиций и экспорт. В общем и целом, индийская индустрия средств программного обеспечения переживает период быстрого перехода от обработки данных, основывающейся на использовании дешевого труда, к более сложным проектам разработки программного обеспечения. Чтобы воспользоваться этими возможностями, все большее число иностранных фирм перемещают свое производство в Индию и другие страны, находящиеся в аналогичном положении.

### **Финансовые услуги**

Развитие информационного сектора стимулирует также рост других видов деловых услуг; возможно, наиболее заметен в этой связи рост той части индустрии финансовых услуг, которая тесно связана с передачей и обработкой информации. К этой группе услуг относятся банковское и страховое дело, а также деятельность фондовых бирж. Технические возможности дистанционной обработки информации и снижение цены на передачу информации, а также либерализация и дерегулирование финансовых рынков привели к быстрой глобализации финансовых услуг и появлению новых сложных финансовых инструментов, в том числе даже модифицированных с учетом потребностей конкретных рынков. Благодаря глобальным сетям связи теперь широко практикуется дистанционное заключение множества международных финансовых сделок в любое время суток.

Соответственно, с конца 80-х годов наблюдается быстрое расширение торговли финансовыми услугами. В развитых странах процесс шел значительно быстрее, чем в развивающихся странах. В настоящее время практически все банки развитых стран связаны с международными информационными сетями либо через собственные, либо через арендуемые у других сети. Объем финансовых услуг, предоставляемых иностранным потребителям банками-резидентами крупнейших промышленно развитых стран, за 1987-1990 годы почти удвоился <sup>15/</sup>. В прошедшем десятилетии экспорт финансовых услуг из Соединенных Штатов ежегодно увеличивался на 10 процентов.

Развивающиеся страны, как правило, далеко отстают от развитых стран как в области применения технологий, так и по степени либерализации финансового сектора. Однако, в прошедшем десятилетии все большее число развивающихся стран, особенно азиатских, осуществляли значительную либерализацию финансовых рынков, что способствовало проникновению на них финансовых компаний из развитых стран. Однако во многих развивающихся странах

---

<sup>14/</sup> Согласно информации Национальной ассоциации компаний программного обеспечения и услуг, Дели, приведенной в Financial Times, 6 December 1995.

<sup>15/</sup> Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), The Tradeability of Banking Services: Impact and Implications (United Nations publication, Sales No. E.94.II.A.12), table VI.2.

обеспокоенность в связи с неразвитостью их финансового сектора, дороговизна доступа к глобальным финансовым сетям и слабость инфраструктуры связи тормозят интеграцию их финансовых рынков в международный.

### **Прочие услуги**

Помимо динамично развивающихся услуг "века информации" ведется также активная международная торговля более традиционными видами деловых услуг. Одним из таких видов являются инженерно-строительные услуги, предоставление которых требует сочетания двух различных видов людских ресурсов: высококвалифицированных специалистов и полуквалифицированной рабочей силы 16/. Из-за этого международные компании, занимающиеся подрядными работами, нередко функционируют в форме смешанных предприятий с участием фирм развитых и развивающихся стран.

В той части этого вида услуг, которая сопряжена с работой высококвалифицированных специалистов, таких, как инженеры-консультанты, доминирующее положение на рынке занимают развитые страны. Судя по доходам 225 ведущих компаний, в 1994 году на подрядчиков из развитых стран приходилось 89 процентов общего объема доходов от международного строительства в размере 92 млрд. долл. США. Наибольшая доля приходится на Японию (20 процентов), за ней следуют Соединенные Штаты, Франция, Соединенное Королевство и Германия (16, 13, 12 и 11 процентов, соответственно) 17/. Между развитыми странами существует жесткая конкуренция. Среди развивающихся стран крупным экспортером стал Китай, обладающий конкурентоспособностью в области осуществления трудоемких проектов. В 1994 году его доходы составили почти 3 млрд. долл. США – сумма, сопоставимая с доходами крупнейшего экспортера – Республики Корея. Техническая сложность предоставляемых Китаем услуг быстро возрастает.

Среди региональных рынков развивающихся стран наиболее динамичным является рынок Восточной и Юго-Восточной Азии. Подрядное строительство в этом регионе варьируется от осуществления инфраструктурных проектов, таких как строительство электростанций и транспортных систем, до сооружения химических предприятий, нефтеперерабатывающих заводов, других производственных мощностей обрабатывающей промышленности и крупных зданий. Страны региона приобретают ключевые строительные услуги у транснациональных компаний, что объясняется недостаточным уровнем квалификации местных специалистов и нехваткой финансовых ресурсов; однако некоторые из этих стран, как отмечалось выше, также экспортируют строительные услуги.

В странах Африки к югу от Сахары из-за отсутствия квалифицированных специалистов, некачественного оборудования, низкого уровня технологии, нехватки финансовых средств и ограниченности инвалютных запасов местные консультативные и инжиниринговые услуги по

---

16/ Деятельность полуквалифицированных рабочих часто учитывают не как деловые услуги, а как экспорт рабочей силы, трансферты мигрантов или переводы заработной платы из-за рубежа, в зависимости от продолжительности пребывания рабочего за границей и его статуса в стране. Это еще один фактор, усложняющий интерпретацию представляемых данных о международной торговле деловыми услугами.

17/ Engineering-News Record, 28 August 1995, p. 36.

большей части неконкурентоспособны на международном уровне, и основная часть консультационных проектов осуществляется европейскими консультантами 18/.

Что касается других компонентов деловых услуг, таких, как юридические услуги, услуги по ведению бухгалтерского учета, медицинские услуги, теле- и радиовещание, кинематография и реклама, то осуществление трансграничных операций сдерживает наличие нормативных барьеров - от ограничений в отношении уровня квалификации, который должен иметь иностранный поставщик для получения разрешения на предоставление услуг в какой-либо стране, до полного запрета на оказание таких услуг по соображениям национальной безопасности, охрану здоровья населения и защиту культуры. В то же время технологические барьеры на пути оказания тех же услуг значительно снизились, среди прочего, благодаря развитию информационных технологий, и торговля этими услугами расширяется.

### **Определяющие факторы в торговле деловыми услугами**

Рост международной торговли деловыми услугами является неотъемлемой частью роста доли услуг в экономической деятельности во всем мире. В 1970 году на услуги (включая строительство) приходилось 55 процентов совокупного валового продукта развитых и развивающихся стран. К 1990 году эта доля увеличилась до 65 процентов, причем практически исключительно за счет увеличения по категории услуг, являющихся объектом международной торговли 19/. Хотя экономическое значение услуг больше всего повысилось в развитых странах, этот рост также сильно затронул и развивающиеся страны. Повышение роли услуг связано не только с ростом спроса на услуги со стороны потребителей, сопровождающим повышение доходов, но и с увеличением спроса со стороны компаний на услуги производителей. Кроме того, экономия материалов и уменьшение размера изделий способствовали увеличению удельного компонента услуг в выпускаемой промышленной продукции. Помимо этих общих факторов существуют и другие конкретные моменты, определяющие динамичное развитие международной торговли деловыми услугами.

### **Факторы роста и распространения международной торговли деловыми услугами**

Для того чтобы деловые услуги могли быть объектом международной торговли, они, во-первых, должны предоставляться в качестве самостоятельного, идентифицируемого вида экономической деятельности и, во-вторых, должны предлагаться для продажи за рубежом. Благодаря техническому прогрессу стали более жизнеспособными самостоятельные специализированные компании, занимающиеся предоставлением деловых услуг, которые могут обслуживать своих клиентов невзирая на большие расстояния. Помимо технического прогресса расширению международной торговли этими услугами способствовали повсеместное распространение транснациональных корпораций и ослабление нормативных ограничений и снижение торговых барьеров.

---

18/ См. G.K. Ikiara, W.N. Nyangena and M.I. Muriira, "Services in Kenya" (UNCTAD, Coordinated African Programme of Assistance on Services, August 1994), pp. 31-34.

19/ Иначе говоря, доли строительства и оптовой и розничной торговли в валовом внутреннем продукте (ВВП) остались практически неизменными (около 5,5 и 18,5 процентов, соответственно), а доля транспорта и связи увеличилась лишь на половину процентного пункта (до примерно 5,5 процента); в то же время доля "прочих услуг" выросла с 26,5 до почти 35 процентов ВВП (по оценкам Отдела макроэкономики ООН/ДЭСИАП).

Крупные корпорации уже на протяжении столетия или более активно занимаются производством промышленной продукции за рубежом, то же самое можно сказать и о крупных компаниях по предоставлению деловых услуг, особенно в области банковского и страхового дела <sup>20/</sup>; однако если промышленные инвестиции были так или иначе связаны, как правило, с международной торговлей, то инвестиции в сферу услуг чаще представляли собой способ выхода иностранного предприятия на рынок принимающей страны для предоставления каких-либо услуг местным клиентам (за исключением, разумеется, финансирования международной торговли). Однако в настоящее время инвестиции в сферу услуг более подходят на промышленные: основной их целью является торговля.

Причина подобных перемен кроется, как представляется, в резком ускорении (продолжающемся и сейчас) технического прогресса, ведущего к многократному увеличению числа самостоятельных видов деловых услуг, зачастую удешевляющего их массовое производство и позволяющего оказывать услуги удаленным потребителям. В ряде случаев такие деловые услуги стали стандартизированными (например, позволяют использовать готовые, имеющиеся в продаже компьютерные программы бухгалтерского учета), а в других случаях расширились возможности предоставления услуг, модифицированных для удовлетворения потребностей конкретного клиента (например, путем заключения контракта с иностранной фирмой, занимающейся средствами программного обеспечения, на разработку системы учета по индивидуальному заказу).

Центральное место в рамках всего этого процесса занимает "информационная революция", в частности в форме компьютеризации и передачи машинночитываемой информации по цифровым сетям. Непрерывное появление новых технических достижений в этой области и их быстрое распространение несколько раз за время жизни одного поколения привело к революционным изменениям в скорости и объеме передачи информации.

Продолжает сокращаться число видов деловых услуг, предоставление которых требует непосредственного контакта; растут возможности для более глубокого разделения труда. Компании повсеместно ликвидируют свои мощности по производству определенных видов услуг для собственного потребления и вместо этого начинают закупать их у независимых поставщиков. По мере расширения возможностей средств связи, поставщики, которые когда-то должны были находиться в одном городе с потребителем, все чаще могут находиться в любой точке нашей планеты. В условиях быстрого технического прогресса в развитии информационных сетей связи оказание все большего числа услуг уже не находится в полной зависимости от физического присутствия. Подобная дематериализация услуг происходит в условиях, когда услуги просто передаются пользователю по линиям связи <sup>21/</sup>. Налицо сильное конкурентное давление, заставляющее добиваться снижения расходов путем вычленения определенных элементов услуг производителя и переноса их производства в другие районы страны или в другие страны, где

---

<sup>20/</sup> Классическое исследование этого явления см. в Mira Wilkins, The Emergence of the Multinational Enterprise, Cambridge, Massachusetts (Harvard University Press, 1970).

<sup>21/</sup> См. Jagdish N. Bhagwati, "Splintering and disembodiment of services and developing nations", The World Economy, vol. 7 (June 1984), pp. 133-143.

стоимость внешних ресурсов ниже или где существует значительный потенциальный спрос на такие отдельные услуги 22/.

По мере исчезновения технических преград на пути международной торговли услугами сокращается и число политических барьеров, хотя многие из них по-прежнему существуют. В настоящее время уровень искусственно созданных барьеров на пути торговли деловыми услугами намного выше, чем в торговле товарами. Барьеры приобретают форму прямого контроля за трансграничным перемещением услуг, ограничений на инвестиционную деятельность в сфере услуг и дестимулирования торговли путем административных процедур, налогообложения и норм собственности. Давление в направлении снижения этих преград исходит как со стороны компаний, стремящихся предлагать услуги на рынке, к которому они еще не имеют доступа, так и от потенциальных покупателей услуг. В результате этого давления во все большем числе стран либерализация этой торговли становится одной из важнейших задач.

В качестве примера можно рассмотреть вопрос о финансовых услугах. Международная торговля финансовыми услугами – такими как покупка и продажа ценных бумаг для иностранных клиентов и изучение деятельности зарегистрированных в стране компаний в интересах иностранных торговцев ценными бумагами – развивалась по мере либерализации финансовых потоков на национальных рынках развитых и развивающихся стран. По большей части торговля услугами в этой области тесно связана с прямыми инвестициями иностранных финансовых учреждений. В Республике Корея, например, число отделений иностранных банков выросло с 16 в 1975 году до 98 в 1995 году, а число филиалов и отделений иностранных фондовых и страховых компаний увеличилось с 7 в 1980 году до 78 в 1995 году 23/.

Транснациональные сервисные компании могут торговать на иностранном рынке и не осуществляя прямых инвестиций в эту страну; однако предпочтительной формой, по-видимому, является направление инвестиций и торговля услугами через свои собственные структуры. В любом случае, это определенно свидетельствует о значительном возрастании роли компаний, предоставляющих услуги (в данном случае речь идет об услугах в более широком смысле, а не только о деловых услугах) в прямых иностранных инвестициях. Что касается Канады, Соединенного Королевства, Соединенных Штатов Америки и Франции, то около половины общей суммы зарубежных инвестиций их национальных предприятий приходится на сектор услуг, причем во всех указанных странах доля этого сектора со временем возрастает (см. таблицу XII.3). Услуги также занимают важное место в иностранных инвестициях в самих этих странах. В случае Германии, Италии и Японии около двух третей общего объема иностранных инвестиций приходилось на сектор услуг. Инвестиции иностранных сервисных компаний в этих странах также весьма значительны, хотя в Японии их объем меньше. Аналогичные тенденции можно отметить и в развивающихся странах 24/.

---

22/ До определенной степени: например, существуют разные модели управления, и некоторые наблюдатели отмечают, что в организации корпораций вновь проявляются тенденции к централизации.

23/ Данные предоставлены Банком Кореи, январь 1996 года.

24/ Основная часть прямых инвестиций в услуги в развивающихся странах приходится на офшорные финансовые центры и страны "удобного флага"; но даже без учета этих инвестиций доля услуг в общем объеме прямых инвестиций в развивающиеся страны повсюду со временем увеличилась (см. Транснациональные корпорации в мировом развитии: тенденции и перспективы (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No. R.88.II.A.7), таблица XXI.6.



**Таблица XII.3. ДОЛЯ УСЛУГ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ СЕМИ КРУПНЕЙШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРАН**

**(В процентах)**

	1975 год	1980 год	1993 год
<b>Канада</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	25	25	32
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	28	26	49
<b>Франция</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	60	62	59
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	40	44	52
<b>Германия</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	34	40	53
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	47	48	69
<b>Италия</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	29	31	58
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	40	31	65
<b>Япония</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	18	22	44
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	40	44	66
<b>Соединенное Королевство</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	..	28	41
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	..	35	45
<b>Соединенные Штаты Америки</b>			
Объем инвестиций иностранных компаний в стране	36	45	53
Объем инвестиций национальных компаний за рубежом	29	39	51

Источник: данные ЮНКТАД, январь 1996 года.

### **Отсутствие простых теорий, объясняющих международную торговлю деловыми услугами**

Соображения, изложенные в настоящей главе, вполне могут огорчить тех специалистов в области макроэкономики, которые желают объяснить природу экспорта и импорта деловых услуг. Традиционные теории торговли товарами более просты, чем аналогичная теория, которая объясняла бы торговлю услугами. Это лишь отчасти можно объяснить тем, что деловые услуги представляют собой набор весьма разнородных видов деятельности. Существует более фундаментальная проблема, чем разнородность, которая состоит в том, что услуги могут предоставляться гораздо большим числом способов, чем товары, причем количество услуг, предоставляемых каждым из этих способов, определяется множеством факторов.

Центральным элементом многих предлагаемых на международном рынке видов деловых услуг является "неосязаемый" актив – "частица" интеллектуальной собственности, – что дает компании-производителю конкурентное преимущество при продаже данной услуги. Если компания лицензирует свою продукцию (или торговую марку), она получает лицензионные платежи, которые учитываются как доход от экспорта деловых услуг. Если она осуществляет прямые инвестиции в зарубежной стране, то она получает прибыль от инвестиций – другая категория передачи ресурсов, имеющая отличные от первой временные характеристики. Если компания использует свою технологию или торговую марку при производстве экспортируемого продукта, то в платежном балансе они учитываются как экспорт товара. Это всего лишь три способа получения экономической ренты от интеллектуальной собственности.

Это можно пояснить на следующем примере. Предположим, что мы хотим измерить объем торговли и уровень специализации в конкретной подотрасли, скажем, торговле программами обработки текстов. Если компания отправляет свои средства программного обеспечения и руководства к ним для продажи за границу, то это может быть учтено как экспорт товара. Если она продает их компании, изготавливающей компьютеры, которая устанавливает эти программы на свои компьютеры, а затем экспортирует их, то это включается в стоимость экспортируемого оборудования. Если компания отправляет всего один экземпляр программного обеспечения иностранной компании, которая осуществляет лицензионные платежи за изготовление копий для продажи или для установки на продаваемые компьютеры, то в платежном балансе это будет отражено как экспорт деловой услуги. Наконец, если компания открывает отделение за рубежом, то поступления от продажи программного обеспечения будут учитываться как часть дохода отделения и будут одним из факторов, определяющих объем его прибыли, которая в момент репатриации учитывается в платежном балансе как прибыль от инвестиций.

В итоге получается, что экономисту, пытающемуся разработать объяснения торговли деловыми услугами, придется включить в это объяснение факторы, определяющие взаимозаменяемость товаров, услуг и инвестиций как способов извлечения экономической ренты. Кроме того, часто возможность получения этой ренты может быть ограничена во времени и даже эфемерна, так как превосходство в технологии и знаниях может весьма быстро сойти на нет <sup>25/</sup>. Таким образом, анализ движения деловых услуг независимо от движения связанных с ними товаров, прямых инвестиций и даже технического прогресса может не дать удовлетворительного результата; на деле такой подход может породить определенные проблемы и при анализе торговли определенными товарами. При анализе же торговли деловыми услугами такие проблемы неизбежны, и игнорировать это – значит уподобляться трем слепцам из притчи,

---

<sup>25/</sup> См. James R. Melvin, *Trade in Services* (Nova Scotia, The Institute for Research on Public Policy, 1989), pp. 42-43.

E/1996/60

Russian

Page 438

которые пытались описать внешний вид слона по тому, что они могли нащупать каждый со своего места...

## Приложение

### СТАТИСТИЧЕСКИЕ ТАБЛИЦЫ

В настоящем приложении содержатся основные группы данных, положенные в основу анализа в "Обзоре мирового экономического и социального положения, 1996 год". В нем приводятся более подробные данные и более широкие динамические ряды, чем в тексте, и содержится информация, поступившая до 15 апреля 1996 года.

Приложение, как и сам "Обзор", было подготовлено Отделом макроэкономики Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций. В основу приложения положена информация, поступившая из Статистического отдела и Отдела народонаселения Департамента, а также от региональных комиссий Организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), а также из национальных и частных источников. Оценочные данные за самые последние годы подготовлены Отделом макроэкономики в консультации с региональными комиссиями.

Прогнозы основываются на результатах проведенного в марте и апреле 1996 года прогнозирования в рамках проекта "ЛИНК" – совместной международной исследовательской группы эконометрического моделирования, функционирующей на базе Отдела макроэкономики. Проект "ЛИНК" представляет собой глобальную модель, рассчитываемую посредством увязки торговых и финансовых отношений 79 страновых или региональных моделей, наблюдение за которыми ведут более 40 национальных учреждений и Отдел. В основу моделей положена та посылка, что ныне проводимая или официально провозглашенная макроэкономическая политика по состоянию на 15 апреля остается в силе. Первичными связями являются товарная торговля и цены на товары, а также процентные ставки и обменные курсы в странах основных валют. Последовательный анализ модели осуществляется путем итерирования, и поэтому ключевые обменные курсы, процентные ставки и полная матрица торговых потоков и изменений цен определяются на основе самой модели. Одним существенным исключением является цена на сырую нефть на международном рынке, которая определяется с помощью вспомогательной модели нефтяного сектора; в данном случае ожидается, что средняя цена по корзине из семи сортов сырой нефти Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) останется в 1996 году на уровне 1995 года и понизится примерно на 3 процента в 1997 году.

### Классификация стран

В классификации стран в "Обзоре" все страны мира подразделяются на три основные группы: развитые страны, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны, состав которых приводится в пояснительных замечаниях, содержащихся в начале "Обзора". Состав групп пересматривается в свете происшедших кардинальных геополитических и экономических изменений.

Группа развитых стран, в которую входят 23 страны, подразделяется далее для целей анализа на следующие частично совпадающие классификационные подгруппы: крупнейшие промышленно развитые страны, к которым относятся семь стран с наибольшим по объему валовым внутренним продуктом (ВВП), а именно Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция и Япония; Западная Европа; Европейский союз; а также Северная Америка. Данные по нынешним 15 членам Европейского союза приводятся за все годы. Северная Америка включает Канаду и Соединенные Штаты.

Группа стран с переходной экономикой подразделяется на три подгруппы: одна – страны Центральной и Восточной Европы, также называемые для краткости странами Восточной Европы, к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия и Чешская Республика; вторая группа – Содружество Независимых Государств (СНГ), включая Азербайджан и Грузию; и в третью группу входят балтийские государства (Латвия, Литва и Эстония). В некоторых случаях для облегчения анализа тенденций во времени данные до 1991 года включительно показаны по бывшему Советскому Союзу, а начиная с 1992 года – по государствам бывшего СССР, вместе взятым. Данные по отдельным государствам бывшего Советского Союза будут включаться в приложение по мере появления достаточно широких динамических рядов.

Развивающиеся страны сгруппированы главным образом по регионам с учетом их географического положения (см. пояснительные замечания). Для целей анализа отдельно выделяются также страны с активным платежным балансом и страны-импортеры капитала (классификацию стран см. в пояснительных замечаниях). К странам с активным платежным балансом относится группа экспортеров нефти, которые одно время были крупными поставщиками финансового капитала на мировой рынок и очень высокая степень зависимости которых от поступлений от продажи нефти оправдывает их выделение в отдельную группу для целей анализа, хотя в своем большинстве они превратились в крупных чистых импортеров финансового капитала. Все другие развивающиеся страны относятся к группе развивающихся стран-импортеров капитала. Последние, в свою очередь, подразделяются на страны-экспортеры и импортеры энергоносителей. Страна считается экспортером энергоносителей, если она одновременно отвечает следующим двум критериям: а) ее производство первичных энергоносителей (включая каменный уголь, лигнит, сырую нефть, природный газ, гидроэнергию и атомную энергию) превышает ее потребление по меньшей мере на 20 процентов; и б) удельный вес энергоносителей в общем объеме экспорта составляет по меньшей мере 20 процентов (Заир, Йемен и Мьянма отвечают этим двух критериям, но не включены в эту группу, поскольку являются наименее развитыми странами).

Развивающиеся страны-импортеры энергоносителей подразделяются, в свою очередь, на подгруппу из четырех экспортеров промышленных товаров, т.е. четыре страны Азии, считающиеся первым поколением преуспевающих экспортеров продукции обрабатывающей промышленности (Гонконг, Республика Корея, Сингапур и китайская провинция Тайвань), и на прочие страны.

Наконец, иногда используются еще две аналитические группы. Одна группа – страны Африки к югу от Сахары – объединяет все африканские страны, расположенные к югу от пустыни Сахара, за исключением Нигерии и Южной Африки. Выделение такой группы позволяет сосредоточить внимание на экономике менее крупных африканских стран; кроме того, данные по последним двум странам преобладали бы над данными по менее крупным странам и давали бы искаженную картину региона с точки зрения ВВП, численности населения, международной торговли и т.д.

Вторая группа – наименее развитые страны. В отличие от других групп, создаваемых Секретариатом для удобства проведения экономического и социального анализа, вопрос о включении стран в перечень наименее развитых стран решается Генеральной Ассамблеей на основе рекомендаций Комитета по планированию развития, который проводит обзор критериев определения наименее развитых стран и рассматривает вопрос о классификации в конкретных случаях. В своей последней резолюции по этому вопросу (резолюция 49/133 от 19 декабря 1994 года) Ассамблея включила в этот перечень Анголу и Эритрею и исключила из него Ботсвану. Таким образом, в

настоящее время в перечне насчитывается 48 стран 1/. Страны отвечают основным критериям для включения в этот перечень, если их показатели оказываются ниже определенных предельных показателей, установленных для уровня ВВП на душу населения, индекса диверсификации экономики и "расширенного индекса реального качества жизни" 2/.

### Качество данных

Как в государственном, так и в частном секторе растет спрос на своевременные и достоверные статистические данные, которые могут использоваться для целей экономического и социального анализа и принятия решений в нынешних условиях быстрой интернационализации и распространения информации. Последовательная и сопоставимая во времени и по странам статистическая информация имеет жизненно важное значение в процессе наблюдения за структурной перестройкой, обсуждения вопросов социального обеспечения, экологической политики и нищеты или оценки формирующихся рынков и экономики стран. Кроме того, многогранный характер этих и других текущих вопросов, таких, как высокая мобильность капитала и населения и экономическая регионализация, требует принятия комплексного и одновременно избирательного подхода к национальным и международным данным.

Что касается установления международных норм в области определения и представления данных, то в пересмотренном варианте системы национальных счетов (СНС) 1993 года 3/ и в последнем издании МВФ "Balance of Payments Manual" ("Руководство по платежному балансу") 4/, освещаются происшедшие за последние два десятилетия изменения в экономическом и социальном контексте, лежащем в основе статистических данных, и делается значительный шаг вперед в усилиях по учету этих изменений в комплексной и согласованной системе статистики. В СНС 1993 года делается попытка использовать имеющие взаимосвязанный характер концепции, определения и классификации как на макро-, так и на микроуровне. Используемые в "Руководстве" МВФ концепции согласованы, насколько это возможно, с концепциями, используемыми в СНС 1993 года и с применяемыми Фондом методологиями составления статистики денежных и банковских операций и статистики государственных финансов. Кроме того, с помощью системы полусамостоятельных вспомогательных счетов, включенных в основную структуру СНС, можно установить связи между данными национальных счетов и другими конкретными областями экономической и социальной статистики, например, статистики охраны

---

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

2/ Доклад Комитета по планированию развития о работе его двадцать девятой сессии (Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, 1994 год, Дополнение № 2) (E/1994/22), глава V.

3/ Комиссия европейских сообществ, МВФ, ОЭСР, Организация Объединенных Наций и Всемирный банк, Система национальных счетов, 1993 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.94.XVII.4).

4/ IMF, Balance of Payments Manual, 5th ed. (Washington, D.C., IMF, 1993).

окружающей среды, здравоохранения, социальной защиты и туризма. Тот факт, что эксперты не смогли прийти к единым стандартам, определяющим формальные и неформальные виды деятельности, потребительские и производственные субсидии, образование и другие аспекты вложений в человеческий капитал, свидетельствует о методологических и физических пределах возможного при учете и количественной оценке всех событий и изменений. Тем не менее и СНС 1993 года, и "Руководство" МВФ послужат ориентирами для стран, желающих обновить, пересмотреть или улучшить свою статистическую отчетность.

По мере представления правительствами своих данных на основе этих стандартов эти данные будут учитываться в статистике, приводимой в настоящем приложении. Пока же читателю следует помнить о том, что некоторые национальные и международные статистические данные, используемые в силу необходимости в настоящем "Обзоре" и в других международных изданиях, грешат серьезными недостатками. Интерпретация данных, публикуемых международными учреждениями, иногда затрудняется непоследовательностью охвата, определений и методов сбора данных среди представляющих отчетность стран.

Другой извечной проблемой является и несвоевременное и неполное представление данных или их непредставление. Хотя корректировки и оценки являются возможными и используются в отдельных случаях, в эпоху внимательного отслеживания и широкого использования экономических и социальных показателей ощущается необходимость в своевременном представлении данных не только на ежегодной, но и на ежеквартальной или даже более частой основе в соответствующих случаях. В этой связи стоит отметить достигнутый некоторыми развивающимися странами и странами с переходной экономикой значительный прогресс в публикации ежегодных и ежеквартальных данных на своевременной и регулярной основе; в то же время появились значительные пробелы в данных по другим странам, находящимся на переходном этапе, в состоянии конфликта или войны.

С одной стороны, во многих случаях неточность данных объясняется использованием устаревших базовых обследований и переписей или старых моделей поведения и предположений в отношении более не существующих условий. С другой стороны, частые разрывы в статистических рядах могут возникнуть в том случае, когда статистические органы пытаются улучшить свои оценки путем спорадического использования новых источников данных, обновленных обследований и таблиц "затраты-выпуск". Особенно это касается корректировки оценочных показателей национального дохода, составляющей значительную величину – порядка 10–30 процентов <sup>5/</sup>.

В национальных счетах и связанных с ними показателях обычно отражаются рыночные операции, производимые при посредстве товарно-денежного обмена. Бартерные сделки, производство домашних хозяйств, натуральное производство и деятельность неформального сектора не всегда учитываются. Как правило, все эти категории деятельности, за исключением последней, составляют более значительную долю в общем объеме деятельности в странах с низким уровнем дохода и ведут к недооценке объема производства в пределах 40 процентов от объема национального производства. Поскольку степень недооценки в разных странах неодинакова, сопоставление объема производства может дать ошибочные результаты. Кроме того, по мере включения сектора нерыночных операций в основной производственный сектор посредством расширения товарно-денежных отношений оценка роста объема производства будет завышаться в

---

<sup>5/</sup> Wilfred Beckerman, "National income" в The New Palgrave: The World of Economics, John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman, eds. (New York, The Macmillan Press, Limited, 1991), p. 486.

зависимости от масштабов такого включения (примеры подобного рода трудностей см. в разделе "Определение и пояснения к данным" ниже).

Не будет преувеличением сказать, что имеющиеся на национальном уровне недочеты становятся серьезными аналитическими недостатками при проведении сопоставлений между странами или группами стран в отдельно взятый момент или за определенный период времени. Из-за отсутствия, недостоверности или несовместимости данных по странам международным организациям приходится широко использовать оценочные величины и замену данных для сохранения последовательного состава стран при построении динамических рядов агрегированных данных. Кроме того, отсутствие достоверных оценочных показателей ВВП по многим развивающимся странам и странам с переходной экономикой вынуждает аналитиков пользоваться весьма приближенными оценками при расчете агрегированных показателей по странам, поскольку веса ВВП лежат в основе многих рядов данных.

Помимо ВВП, серьезные проблемы вызывают и другие виды часто приводимых статистических данных, например, уровни безработицы, рост потребительских цен и физический объем экспорта и импорта. Сопоставление уровней безработицы в разных странах следует проводить осторожно, поскольку в определении безработицы по странам имеются различия. В частности, по этой причине в таблице А.6 используются стандартные определения уровней безработицы, которые во многих случаях существенно отличаются от национальных определений.

Индексы потребительских цен относятся к числу старейших экономических данных, собираемых правительствами, однако они по-прежнему являются предметом споров даже в странах с наиболее развитыми статистическими системами, что объясняется, в частности, изменениями качества товаров и поведения потребителей, которые не всегда учитываются из-за нечастого проведения обследований потребительских расходов и пересмотра выборочной корзины товаров.

Многие из указанных выше проблем не имеют готовых рецептов решения, но даже в тех случаях, когда таковые имеются, недостатки статистического учета могут сохраняться бесконечно долго из-за недостатка ресурсов, выделяемых на цели совершенствования статистических систем и отчетности. В этой связи представленные в настоящем "Обзоре" экономические и социальные показатели, особенно на агрегированном уровне, рекомендуется рассматривать как приблизительные и оценочные показатели.

### **Определения и пояснения к данным**

Сводные данные представляют собой либо суммарные, либо средневзвешенные показатели по отдельным странам. Если не указано иное, среднегодовые темпы роста за ряд лет рассчитываются как сложный показатель годовых темпов роста за период. Темпы роста за ряд лет определяются по следующей методике: устанавливается период изменений и опускается базовый год; например, среднегодовые темпы роста переменной за десятилетний период в 80-е годы определяются как среднегодовые темпы роста за период 1981-1990 годов. Годовые темпы роста рассчитываются как изменения за год в процентах.

Приводимые в статистическом приложении данные за прошлые годы могут отличаться от данных в предыдущих выпусках "Обзора" ввиду обновления показателей, а также поступления или отсутствия данных по отдельным странам.

### **Объем производства**



Рост объема производства в каждой группе стран исчисляется на основе совокупного объема ВВП отдельных стран в ценах и по обменным курсам 1988 года; т.е. данные по ВВП в национальных валютах за 1988 год были пересчитаны в доллары США (с поправками в отдельных случаях) 6/, а затем экстраполированы на последующие и предыдущие годы с использованием изменений "реального" ВВП для каждой страны. Считается, что этот метод дает достаточно надежный набор агрегированных темпов роста примерно за 15-летний период, за базу которого принят 1988 год. Иными словами, необходимо время от времени менять базовый год для отражения меняющейся структуры производства и расходов за длительные периоды времени.

Агрегированные показатели объема производства рассчитываются на основе национальных данных о "реальном ВВП", и поэтому реальный ВВП для каждой страны определяется в соответствии с национальной практикой. Выбор отдельными странами того же 1988 года в качестве базового в своих счетах было бы случайным совпадением, но обычно за базу приняты другие годы.

В случае Соединенных Штатов само понятие базового года имеет теперь совершенно иной смысл: данные о ВВП Соединенных Штатов недавно были пересчитаны в виде "цепного взвешенного" индекса. Вместо расчета оценочных показателей ВВП за несколько лет в ценах базового года и последующего исчисления темпов роста по годам на основе этих оценок темпы роста реального ВВП в Соединенных Штатах за любой отдельно взятый год рассчитываются теперь как среднее между темпами роста ВВП, исчисленными в ценах этого года, и темпами роста, исчисленными в ценах предыдущего года. Динамический ряд "реального ВВП" Соединенных Штатов рассчитывается затем с использованием этих темпов роста и выраженного в долларах показателя ВВП в базовом году, которым в настоящее время является 1992 год 7/.

### **Развитые страны**

В предыдущих выпусках "Обзора мирового экономического положения" по 1992 год 8/ включительно, для обеспечения учета как можно более свежей информации в качестве показателей уровня экономической активности в развитых странах с рыночной экономикой приводились либо данные по ВВП, либо данные по валовому национальному продукту (ВНП) (в зависимости от того, какие из них публиковались первыми). Однако в результате расширения круга стран, по которым ко времени подготовки "Обзора" имеются данные по ВВП, во всех выпусках начиная с

---

6/ Когда обменные курсы отдельных стран представляются выходящими за пределы "реального", они заменяются альтернативными обменными курсами. Для этого могут использоваться средние показатели обменных курсов в соответствующие годы, или же более реальный обменный курс за тот или иной год может корректироваться с учетом относительных темпов инфляции за период с того момента, когда обменный курс считался "правильным".

7/ См. Charles Steindel, "Chain-weighting: the new approach to measuring GDP", Current Issues in Economics and Finance, Federal Reserve Bank of New York, December 1995; подробнее см. United States Department of Commerce, Survey of Current Business, January/February 1996, pp. 1-118.

8/ Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.92.II.C.1 и исправления.

"Обзора мирового экономического положения, 1993 год" <sup>9/</sup> информация о совокупном объеме производства по всем странам приводится на основе данных по ВВП.

С 1991 года в совокупные показатели экономического роста Германии включаются данные по бывшей Германской Демократической Республике. Поскольку официальные данные об уровне ВВП в Германии после воссоединения рассчитываются начиная с 1991 года, первым годом, когда появилась возможность определить темпы роста на основе официальных данных, был 1992 год. Темпы прироста в 1991 году, приведенные в таблице А.2, рассчитаны как средневзвешенное значение официальных и оценочных показателей темпов роста ВВП в двух частях Германии, причем в качестве весов используется уровень ВВП в 1991 году, указанный в данных, опубликованных Федеральным статистическим управлением (Statistisches Bundesamt) Германии.

### **Страны с переходной экономикой**

Начиная с "Обзора мирового экономического положения, 1992 год" данные о совокупном объеме производства стран с переходной экономикой стали исчисляться не на основе чистого материального продукта, а на основе ВВП. Для расчета представляющих аналитический интерес динамических рядов в реальном и номинальном выражении в опубликованные показатели ВВП в национальной валюте, в частности в отношении бывшего Советского Союза, были внесены коррективы. Во многих случаях не было ни абсолютно достоверных данных национальных счетов, ни значимых данных об обменных курсах за 80-е годы, и такое положение сохранялось в 90-е годы в нескольких случаях. Поэтому набор весов пришлось рассчитывать на основе фрагментарных данных (и был построен ряд приблизительных темпов роста ВВП Советского Союза за период 1981-1990 годов в сопоставимых ценах).

Впоследствии появились новые данные, что обусловило необходимость обновления оценочных показателей в системе весов. Данные относятся непосредственно к 1990 году, однако, поскольку базовым годом временно остался 1988 год, новые данные были использованы для пересмотра весов 1988 года начиная с "Обзора мирового экономического и социального положения, 1995 год". В прошлый раз, из-за отсутствия экономически значимых рыночных обменных курсов для стран с переходной экономикой в 1988 году, предпринимались усилия экстраполировать результаты проведенного в 1980 году исследования паритетов покупательной способности (ППС) между странами-членами бывшего Совета Экономической Взаимопомощи. Однако в 1994 году в рамках Проекта европейских сопоставлений был опубликован набор оценочных показателей ВВП 1990 года, исчисленных на основе ППС (см. ниже), в основу которого было положено исследование аналогичного характера по всем странам-членам ОЭСР <sup>10/</sup>. Кроме того, в 1993 году был опубликован пересмотренный выпуск "Penn World Tables" (ПВТ Mark 5.5), содержащий оценочные показатели ВВП, рассчитанные на основе ППС 1985 года, для тех стран, которые не участвовали в проводившемся в рамках Проекта международных сопоставлений (ПМС)

---

<sup>9/</sup> Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.93.II.C.1.

<sup>10/</sup> См. Международное сопоставление валового внутреннего продукта в Европе, 1990 год (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.94.II.E.23); и OECD, Purchasing Power Parities and Real Expenditures, vol. I (Paris, OECD, 1992).

обследовании за тот год, и были распространены также новые оценочные показатели темпов роста ВВП на основе ППС по всем странам за 80-е годы 11/.

Оценочные показатели ВВП 1990 года для Венгрии, Польши, Румынии, Советского Союза и Чехословакии были рассчитаны путем умножения душевых показателей ВВП 1990 года в "международных долларах", взятых из исследования ОЭСР, на оценочные показатели численности населения 1990 года. Приведенные в "Обзоре мирового экономического и социального положения" оценочные показатели темпов роста реального ВВП в 1989 и 1990 годах использовались для получения, путем ретроспективного экстраполирования, показателей ВВП 1988 года, которые затем дефлятировались по ценам 1988 года с использованием пересмотренных ПВТ (при этом использовался 1985 базовый год). Поскольку Болгария и Германская Демократическая Республика не участвовали ни в одном из обследований в рамках ПМС, их показатели ВВП 1988 базового года, используемые в качестве весов, рассчитывались опосредованно (пропорционально оценочным показателям ВВП Венгрии 1988 года).

Помимо общей оговорки относительно достоверности, состоятельности и сопоставимости данных в целом, особенно серьезную проблему стали представлять масштабы экономической деятельности, не отраженной в данных национальной статистики отдельных стран. В результате распространения новых способов производства, операций и субъектов хозяйственной деятельности прежние организационные и методологические рамки статистики стали непригодными. По этой причине в данных официальной статистики возникали значительные нестыковки. Поэтому в Российской Федерации и в других государствах бывшего СССР начато проведение всеобъемлющей реформы систем национальной статистики. В результате опубликовано несколько существенно скорректированных рядов данных. Ожидается публикация новых скорректированных данных за прошлые и текущий годы, и можно надеяться, что они точнее отразят рыночную хозяйственную деятельность во всей ее полноте, особенно те ее компоненты, которые в настоящее время не получают отражения в статистике. Поэтому настоятельно необходимо еще раз подчеркнуть, что представленная статистическая информация, в первую очередь по многим из государств бывшего Советского Союза, а также по другим странам с переходной экономикой, должна рассматриваться как предварительные оценки, подлежащие, возможно, существенному пересмотру 12/.

### **Развивающиеся страны**

Начиная с "Обзора мирового экономического положения, 1993 год" оценки роста производства в развивающихся странах рассчитываются на основе данных по 93 странам, в которых проживает около 99 процентов населения всех развивающихся стран. Выраженный в национальной валюте объем ВВП в 1988 году пересчитан в доллары США. В тех случаях, когда пересчет по официальному обменному курсу давал нереальные результаты, производилась корректировка.

---

11/ См. Robert Summers and Alan Heston, "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", Quarterly Journal of Economics, vol. 106, No. 2 (May 1991), pp. 327-368. Эти данные были распространены на дискете Национальным бюро экономических исследований, Кембридж, штат Массачусетс, Соединенные Штаты Америки.

12/ См. "Обзор мирового экономического положения, 1995 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.95.II.C.1), раздел "Оговорки и пояснения к данным" в статистическом приложении, стр. 289-293 англ. текста.

Следует помнить о том, что достоверность оценок объема производства и других статистических данных по развивающимся странам зависит от развитости их статистических систем. По мере их совершенствования можно ожидать пересмотра данных. Например, Турция В 1994 году пересчитала показатели своего ВВП начиная с 1968 года с использованием таких новых данных, как результаты текущих обследований, и с учетом некоторых позиций и подотраслей экономики, которые не могли быть включены в национальные счета за предыдущие годы 13/. В Африке, в частности, наблюдаются значительные расхождения в величине агрегированных экономических показателей по многим странам региона, полученных из различных национальных и международных источников. В Азии и Европе, а также в Африке данные по странам, охваченным гражданскими волнениями и войной, следует рассматривать как дающие представление лишь о порядке величины. Кроме того, в странах с высокими темпами инфляции и нарушением равновесия обменных курсов данные национальных счетов могут грешить существенными искажениями. Этот фактор явился одной из причин пересмотра Аргентиной показателей своего ВВП 80-х годов примерно на 30 процентов.

#### **Альтернативные методологии расчета агрегированных показателей мирового производства**

В "Обзоре мирового экономического и социального положения" для пересчета темпов роста объема производства отдельных стран в региональные и глобальные агрегированные показатели используется система весов, рассчитанных на основе национальных данных, пересчитанных по обменному курсу, как указывалось выше. Аналогичный подход использовался и в других международных докладах, например в докладах Всемирного банка. МВФ, однако, использует теперь другой подход, особенно в своем издании "World Economic Outlook" ("Перспективы мировой экономики"). В мае 1993 года для расчета агрегированных показателей в МВФ была принята система весов, при которой веса для каждой страны определяются на основе национальных показателей ВВП, пересчитанных из местных денежных единиц в "международные доллары" с использованием ППС в качестве обменных курсов. За МВФ последовала ОЭСР, которая применила новый метод в декабре 1993 года в своем издании "OECD Economic Outlook" ("Экономические перспективы ОЭСР"). Вопрос о выборе метода по-прежнему представляется открытым 14/.

В основе выбора весов, рассчитанных с использованием ППС, лежит мнение о том, что при расчете агрегированных показателей производства в двух странах для оценки одинаковых видов деятельности в обеих странах следует использовать единый набор цен, что далеко не всегда имеет место при пересчете показателей ВВП, выраженных в местной валюте, по рыночным обменным курсам. Идея использования ППС состоит в переоценке валового объема производства (фактически – объема расходов) в различных странах с помощью единого набора цен. Коэффициент пересчета с использованием ППС, по сути, представляет собой количество единиц национальной валюты, необходимых для приобретения товаров и услуг в объеме, эквивалентном тому объему товаров и услуг, который может быть приобретен на одну единицу валюты Соединенных Штатов – страны, валюта которой используется в качестве счетных денег. Однако как в теории, так и на практике расчет ППС представляет сложность, поскольку прямое сопоставление товаров и услуг между странами не всегда возможно, что соответствующим образом затрудняет и прямое сопоставление

---

13/ State Institute of Statistics, Prime Ministry (Ankara, 1994), Republic of Turkey, Gross National Product: Concepts, Methods and Sources, State Institute of Statistics, pp. iii-iv.

14/ См. "Обзор мирового экономического и социального положения, 1995 год" ..., стр. 293-296 англ. текста.

цен на эти товары и услуги. Особенно это касается некоторых отраслей сферы услуг, например медицинского обслуживания и образования, в которых трудно определить объем производимых услуг, не говоря уже о ценах.

Одна из серьезных проблем, связанных с использованием таких оценочных показателей ППС в расчетах относительного размера стран, заключается в том, что последний из имеющихся наборов цен на основе ППС, составленный за 1985 год, охватывает всего лишь 64 страны 15/. В рамках ПМС, деятельность которого координируется Статистическим отделом Департамента по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций, в конце 1996 или в начале 1997 года будут опубликованы оценочные показатели за новый, 1993, базовый год, охватывающие большее число стран.

Несмотря на это, были выявлены определенные закономерности, с одной стороны, между ВВП и его основными расходными компонентами, исчисленными в рыночных ценах, а с другой – между ВВП и его компонентами, исчисленными в "международных" ценах, которые были определены в рамках ПМС. На этой основе (с использованием других, весьма субъективных данных о потребительных ценах) была разработана методика определения приближенных показателей ВВП и его основных расходных компонентов с использованием ППС для стран, не участвовавших в ПМС, а результаты применения такой методики получили среди экономистов и статистиков название "Penn World Tables" 16/.

Ни использование ППС, ни использование обменных курсов для взвешивания данных о ВВП по странам не может дать теоретически чистых или в полной мере состоятельных результатов. Для проведения в полном смысле слова глобального ПМС требуется собрать огромный объем данных, хотя с каждым раундом охват ПМС растет. Равным образом, поскольку система весов, основанных на обменных курсах, построена исходя из посылки о том, что рынки иностранной валюты и национальная экономика функционируют в условиях конкуренции и либерализма, ее применение затрудняется мерами валютного контроля и серьезными деформациями рыночных цен во многих странах. В то же время общая тенденция к либерализации и достижению полной конвертируемости там, где этого пока нет, со временем может создать условия для более последовательного применения метода обменных курсов. Все же эти методы концептуально отличаются друг от друга и поэтому дают неодинаковые показатели роста мирового производства.

Различия между показателями роста объема производства за периоды 1981–1990 и 1991–1995 годов можно видеть в таблице А.1 ниже. Для обеих групп усредненных показателей использованы одинаковые оценочные данные о ВВП по отдельным странам и одинаковый набор стран. Колонки различаются только весами, использованными для расчета усредненных показателей общего объема производства и объема производства на душу населения в базовом году 17/.

---

15/ См. World Comparisons of Real Gross Domestic Product and Purchasing Power, 1985: Phase V of the International Comparison Programme, Series F, No. 64 (United Nations publication, Sales No. E.94.XVII.7).

16/ См. Summers and Heston, *op. cit.*

17/ Данные о ППС взяты из "Penn World Table" (Mark 5.6a). Данные по странам с переходной экономикой взяты из другого источника, поскольку оценочные показатели уровня их ВВП на душу населения за 1988 год неправдоподобно высоки. В то же время показатель ВВП в расчете на душу населения в Китае, приведенный в ПВТ 5.6a, был сокращен почти на

(продолжение...)

---

17 / (...продолжение)

60 процентов по сравнению с показателем, приведенным в ПВТ 5.5. Хотя этот новый показатель в большей мере соответствует другим оценочным показателям, его корректировка свидетельствует о значительной степени неопределенности, свойственной некоторым оценочным показателям ВВП, рассчитанным на основе ППС.

/...

**Общий объем производства и объем производства в расчете  
на душу населения в базовом году**

	ВВП (в млрд. долл. США)		ВВП на душу населения (в долл. США)	
	На основе об- менных курсов	На основе ППС	На основе об- менных курсов	На основе ППС
	1988 год	1988 год	1988 год	1988 год
Весь мир	19 547	22 329	3 834	4 380
Развитые страны,	14 091	12 409	17 875	15 741
в том числе:				
Соединенные Штаты	4 900	4 854	19 992	19 804
Европейский союз <u>a/</u>	5 224	4 720	14 415	13 024
Япония	2 898	1 843	23 638	15 033
Страны с переходной экономикой <u>b/</u>	2 217	2 217	5 779	5 779
Развивающиеся страны	3 239	7 703	825	1 962
По регионам:				
Латинская Америка	863	1 856	2 040	4 387
Африка	397	734	664	1 229
Западная Азия	430	509	3 482	4 125
Южная и Восточная Азия	972	2 708	614	1 711
Китай	438	1 553	390	1 384
Средиземноморье	140	342	1 800	4 409
По аналитическим группам:				
Страны с активным платежным балансом	368	384	3 855	4 023
Страны-импортеры капитала	2 871	7 319	749	1 911
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	357	542	5 091	7 725
Прочие страны	2 514	6 777	668	1 802
<u>Для справки:</u>				
Страны Африки к югу от Сахары	113	254	348	780
Наименее развитые страны	111	373	252	846

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ С 1991 года Германская Демократическая Республика входит в состав Западной Германии.

b/ Для стран с переходной экономикой показатели ВВП рассчитаны только на основе ППС.

Ясно видно, что темпы роста мировой экономики выше при расчете показателей ВВП по странам с использованием коэффициентов пересчета на основе ППС, хотя темпы роста по различным группам стран, как правило, ненамного отличаются при использовании коэффициентов пересчета, основанных не на обменных курсах, а на ППС. Это легко объяснить: развивающиеся страны Азии, на которые приходится значительная доля ВВП развивающихся стран, имеют более высокие темпы роста, чем остальные страны мира, и их вес, определенный на основе ППС, выше, чем их вес, определенный на основе обменных курсов. Особенно заметно влияние Китая. В 1988 году совокупный показатель ВВП всех развивающихся стран, за исключением Китая, рассчитанный на основе ППС, был в 2,2 раза выше, чем такой же показатель, рассчитанный на основе обменных курсов, в то время как у Китая первый показатель ВВП был в 3,5 раза выше, чем второй. Таким образом, темпы роста ВВП развивающихся стран, за исключением Китая, рассчитанные на основе обменных курсов, в период 1991-1995 годов примерно соответствовали темпам роста ВВП, рассчитанным на основе ППС, т.е. 3,6 процента по сравнению с 3,8 процента. Однако с учетом Китая эти показатели темпов роста составляют соответственно 4,8 и 5,5 процента.

### **Международная торговля**

Основным источником данных для таблиц А.15 и А.16 является база данных МВФ "Direction of Trade", а таблицы А.17 и А.18 построены на основе более подробных данных о торговле, взятых из базы статистических данных Организации Объединенных Наций по внешней торговле (КОМТРЕЙД).

Данные о стоимостном объеме торговли, представленные в таблице А.19, основаны преимущественно на таможенных данных о торговле товарами, пересчитанных в доллары США по среднегодовым обменным курсам, и взяты в основном из издания МВФ "International Financial Statistics" ("Международная финансовая статистика"). Эти показатели дополнены в некоторых случаях данными платежных балансов. В основу выраженных в долларах США оценочных данных по стоимостному объему торговли стран с переходной экономикой за период по 1990 год включительно положены результаты исследований, проводимых в рамках Европейской экономической комиссии (ЕЭК). Данные за самые последние годы включают оценки, подготовленные региональными комиссиями и Департаментом по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

Для развитых стран с рыночной экономикой и стран с переходной экономикой рост физического объема торговли рассчитан путем суммирования национальных данных, полученных ЕЭК, МВФ и Департаментом по экономической и социальной информации и анализу политики. Косвенные индексы удельной стоимости в таблице А.20 рассчитаны на основе показателей стоимостного и физического объема. Условия торговли определяются как соотношение удельной стоимости экспорта и импорта.

С 1 января 1993 года таможенные отделения на границах между государствами - членами Европейского союза (ЕС), которые раньше осуществляли сбор и проверку таможенных деклараций, заполнявшихся по вывозимым из стран и ввозимым в них товарам, были ликвидированы, поскольку Соглашение о создании единого рынка вступило в силу. Для сбора данных по взаимной торговле стран ЕС была создана новая система, именуемая ИНТРАСТАТ. ИНТРАСТАТ опирается на информацию, собираемую непосредственно у предприятий, и в целях обеспечения возможности осуществлять контроль за качеством статистических данных связана с действующей в рамках взаимной торговли стран ЕС системой декларирования налога на добавленную стоимость (НДС). Тем не менее вследствие изменения методологии ряды данных прерываются.



Существуют два фактора, которые не позволяют считать оценки стоимостного и физического объема торговли стран с переходной экономикой окончательными: один из них – это переход, главным образом в 1991 году, от внутрирегиональной торговли по искусственным ценам в переводных рублях к торговле по ценам мирового рынка в свободно конвертируемой валюте, а другой – несовершенство систем сбора данных в регионе. Это в значительной мере сказывается на достоверности расчетов изменений средних цен.

Применительно к развивающимся странам средние цены экспорта исчисляются для групп этих стран на основе средневзвешенных значений экспортных цен по товарным группам, соответствующим трех- и четырехзначному уровню агрегирования в Международной стандартной торговой классификации (МСТК), на базе данных КОМТРЕЙД (веса отражают долю каждого товара или товарной группы в общем стоимостном объеме экспорта региона). Средние цены импорта по группам развивающихся стран исчисляются на основе средневзвешенных значений экспортных цен по группам стран-поставщиков (веса отражают долю каждой группы поставщиков в стоимостном объеме импорта региона) 18/.

### **Международные финансы**

Помимо таблиц с данными о сальдо по текущим счетам платежного баланса, внешней задолженности и отдельных финансовых потоках в "Обзоре" содержатся стандартизированные таблицы с данными о чистой передаче финансовых ресурсов развитыми и развивающимися странами. Чистая передача измеряется двумя способами в зависимости от выбранного определения, в соответствии с методикой, разработанной в "Обзоре мирового экономического положения, 1986 год" 19/.

Первым определением является "чистая передача на расходной основе", которая в целом близка по смыслу к концепции чистой передачи в системе национальных счетов. В данном случае показатель чистой передачи рассматривается как косвенное финансирование сальдо торгового баланса, баланса нефакторных услуг и баланса переводов заработной платы (в основном денежных переводов рабочих). В математическом виде это можно выразить следующим образом: если  $X$  – это экспорт товаров, услуг и переводы заработной платы, а  $M$  – соответствующий импорт, то чистая передача на расходной основе определяется как  $(X-M)$ . Если чистая передача является положительной величиной, то это означает, что общие расходы в экономике на внутреннее производство и импорт превышают стоимость продукции, произведенной внутри страны (включая чистые переводы заработной платы).

Второй концепцией является чистая передача на финансовой основе, которая определяется как чистый приток капитала за вычетом чистых выплат процентов и дивидендов. Капитал, по определению, включает официальные и частные субсидии (помимо переводов заработной платы),

---

18/ В результате вышеупомянутого изменения используемой в Соединенных Штатах методологии исчисления реальных величин, которые рассчитываются теперь в виде ценных взвешенных индексов вместо весов базового года, показатели средних цен и физического объема торговли были существенным образом пересмотрены, что повлекло за собой и существенный пересмотр оценочных показателей физического объема и средних цен у торговых партнеров из числа развивающихся стран.

19/ Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.86.II.C.1, приложение III.

прямые инвестиции 20/ и все виды кредитов, включая использование ресурсов МВФ. Такой подход является одним – но не единственным – стандартным подходом к платежному балансу. В соответствии с этим подходом сальдо по текущим счетам определяется как сальдо баланса платежей по товарам, всем видам услуг и частным переводам, а займы МВФ рассматриваются как полученные кредиты, в то время как при некоторых других подходах они учитываются в рамках изменения объема резервов.

Два определения чистой передачи связывает показатель чистого изменения объема резервов, т.е. чистая передача на финансовой основе за вычетом чистого увеличения резервов равна чистой передаче на расходной основе. При определении чистой передачи на расходной основе фактически не проводится различий между изменениями резервов и другими потоками капитала, которые при таком подходе рассматриваются все вместе как средство финансирования чистой передачи. При определении чистой передачи на финансовой основе особое внимание фактически уделяется структуре финансовых потоков всех субъектов, помимо центрального банка соответствующей страны.

---

20/ Прямые инвестиции определяются на основе фактического движения денежной наличности, что соответствует практике представления этих данных многими развивающимися странами; иными словами, в прямые инвестиции не включается реинвестированная прибыль и, следовательно, доходы от прямых инвестиций также не включают реинвестированную прибыль.

## ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ

### I. МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	<u>Стр.</u>
A.1. Население мира, мировое производство и ВВП на душу населения, 1980-1995 годы . . . . .	457
A.2. Развитые страны: темпы прироста реального ВВП, 1986-1996 годы . . . . .	458
A.3. Страны с переходной экономикой: темпы прироста реального ВВП, 1986-1996 годы . . . . .	459
A.4. Развивающиеся страны: темпы прироста реального ВВП по группам стран, 1986-1996 годы . . . . .	460
A.5. Развитые страны: капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1994 годы . . . . .	461
A.6. Развитые страны: уровень безработицы, 1986-1996 годы . . . . .	462
A.7. Развитые страны: рост потребительских цен, 1986-1996 годы . . . . .	463
A.8. Крупнейшие развитые страны: финансовые показатели, 1985-1995 годы . . . . .	464
A.9. Крупнейшие развитые страны: действующие обменные курсы валют, на основе широкой корзины валют, 1985-1995 годы . . . . .	465
A.10. Страны с переходной экономикой: показатели производства и спроса, 1985-1995 годы . . . . .	466
A.11. Развивающиеся страны: капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1994 годы . . . . .	467
A.12. Развивающиеся страны: основные источники поступлений иностранной валюты, 1980-1992 годы . . . . .	468
A.13. Развивающиеся страны: инфляция, 1986-1996 годы . . . . .	469
A.14. Отдельные развивающиеся страны: реальные действующие обменные курсы валют, на основе широкой корзины валют, 1985-1995 годы . . . . .	470

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ (продолжение)

Стр.

**II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

A.15.	Географическая структура торговли: экспорт (фоб), 1980-1995 годы . . . . .	471
A.16.	Географическая структура торговли: импорт (фоб), 1980-1995 годы 473 . . . . .	
A.17.	Товарная структура мировой торговли: экспорт, 1980-1994 годы . . . . .	475
A.18.	Товарная структура мировой торговли: импорт, 1980-1994 годы . . . . .	477
A.19.	Мировая торговля: изменения стоимостного и физического объема экспорта и импорта по основным группам стран, 1986-1996 годы . . . . .	479
A.20.	Мировая торговля: изменения цен экспорта и импорта и условий торговли по основным группам стран, 1986-1996 годы . . . . .	481
A.21.	Индексы цен на нетопливные виды сырья, экспортируемого развивающимися странами, 1985-1995 годы . . . . .	483

**III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

A.22.	Сальдо по счетам текущих операций платежного баланса всех стран мира по группам стран, 1985-1995 годы . . . . .	484
A.23.	Баланс текущих операций: развитые страны, 1985-1995 годы . . . . .	485
A.24.	Баланс текущих операций: страны с переходной экономикой, 1985-1995 годы . . . . .	487
A.25.	Баланс текущих операций: развивающиеся страны, 1985-1995 годы . . . . .	489
A.26.	Чистая передача финансовых ресурсов промышленно развитых стран, 1985-1995 годы . . . . .	491
A.27.	Чистая передача финансовых ресурсов развивающихся стран-импортеров капитала, 1985-1995 годы . . . . .	493
A.28.	Официальные резервы развивающихся стран-импортеров капитала и коэффициенты покрытия текущих расходов, 1985-1995 годы . . . . .	496
A.29.	Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ развивающимся странам, с разбивкой по фондам, 1985-1995 годы . . . . .	497

/...

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ (продолжение)

	<u>Стр.</u>
А.30. Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ странам с переходной экономикой, с разбивкой по фондам, 1985-1995 годы . . . . .	499
А.31. Финансовые средства, мобилизованные на международных рынках кредитов, 1985-1995 годы . . . . .	499
А.32. Чистая ОПР из основных источников с разбивкой по видам, 1975-1994 годы . . . . .	500
А.33. Распределение ОПР из основных источников по регионам, 1983-1994 годы . . . . .	501
А.34. Ресурсы, предоставленные многосторонними учреждениями, занимающимися вопросами развития, 1985-1995 годы . . . . .	502
А.35. Внешняя задолженность и показатели долга стран с переходной экономикой, 1985-1995 годы . . . . .	503
А.36. Внешняя задолженность развивающихся стран-импортеров капитала, 1985-1995 годы . . . . .	506
А.37. Показатели задолженности и платежи в счет обслуживания долга развивающихся стран-импортеров капитала, 1985-1995 годы . . . . .	509
А.38. Соглашения с официальными кредиторами о пересмотре условий задолженности, 1985-1995 годы . . . . .	511
А.39. Соглашения с коммерческими банками о пересмотре условий задолженности: все развивающиеся страны, 1985-1995 годы . . . . .	512

**iv. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ**

А.40. Мировой спрос на нефть, 1986-1996 годы . . . . .	513
А.41. Мировая добыча сырой нефти, 1986-1996 годы . . . . .	514
А.42. Добыча сырой нефти в странах ОПЕК, 1995 год . . . . .	514
А.43. Стоимостной объем экспорта нефти стран - членов ОПЕК, 1960-1995 годы . . . . .	515

## г. МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**Таблица А.1. Население мира, мировое производство и ВВП на душу населения, 1980-1995 годы**

	Темпы прироста ВВП (в процентах к предыдущему году)				Темпы прироста населения (в процентах к предыдущему году)		Численность населения (в млн. человек)		ВВП на душу населения	
	На основе обменных курсов (в долл. США 1988 года)		На основе ППС		1981-1990 годы	1991-1995 годы	1980 год	1995 год	На основе обменных курсов (в долл. США 1988 года)	
	1981-1990 годы	1991-1995 годы	1981-1990 годы	1991-1995 годы					1980 год	1995 год
Все страны	2,9	1,4	3,2	2,5	1,7	1,6	4 392	5 639	3 548	3 900
Развитые страны в том числе:	2,9	1,5	2,9	1,6	0,6	0,6	753	824	14 984	19 665
Соединенные Штаты	2,9	1,9	2,9	1,9	0,9	1,1	228	263	17 215	21 385
Европейский союз <u>a/</u> (15)	2,3	1,3	2,3	1,3	0,3	0,4	355	372	12 390	16 039
Япония	4,1	1,3	4,1	1,3	0,6	0,3	117	125	18 193	27 129
Страны с переходной экономикой <u>b/</u>	2,0	-7,7	2,0	-7,7	0,7	0,2	361	391	4 823	3 639
Развивающиеся страны по регионам:	3,1	4,8	4,0	5,5	2,1	1,9	3 278	4 424	780	988
Латинская Америка	1,2	2,7	1,2	2,8	2,1	1,9	353	475	2 182	2 092
Африка	2,0	1,6	2,1	1,8	2,9	2,9	448	686	765	657
Западная Азия	-1,3	2,3	-0,5	2,8	4,0	2,9	90	153	5 736	3 328
Южная и Восточная Азия	6,0	6,0	5,6	5,6	2,1	2,0	1 322	1 802	464	817
Китай	9,0	11,3	9,0	11,3	1,5	1,1	999	1 221	202	664
Средиземноморье	2,1	-0,9	2,5	-0,3	1,8	1,4	67	86	1 716	1 573
по аналитическим группам:										
Страны с активным платежным балансом	-2,2	1,5	-1,8	1,8	4,2	2,4	68	115	7 127	3 622
Страны-импортеры капитала	4,0	5,2	4,4	5,7	2,1	1,9	3 210	4 309	646	918
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	8,0	7,0	8,0	6,9	1,2	1,0	63	75	2 982	7 578
Прочие страны	3,5	4,9	4,1	5,6	2,1	1,9	3 147	4 233	599	799
<u>Для справки:</u>										
Страны Африки к югу от Сахары	1,8	1,0	1,7	1,3	3,1	3,1	255	401	380	304
Пятнадцать стран - крупных должников	1,1	2,2	1,2	2,2	2,2	2,0	472	651	1 857	1 684
Наименее развитые страны	2,0	2,0	2,5	2,7	2,5	2,9	363	536	261	238

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ С 1991 года бывшая Германская Демократическая Республика учитывается в данных по Германии.

b/ По странам с переходной экономикой приведены показатели ВВП, рассчитанные на основе ППС.

**Таблица А.2. Развитые страны: темпы прироста реального ВВП,  
1986-1996 годы**

**(В процентах к предыдущему году а/)**

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>б/</u>	1996 год <u>с/</u>
Все развитые страны	2,8	3,2	4,4	3,6	2,5	♦0,7	1,6	0,7	2,7	2,0	2
Крупнейшие промышленно развитые страны	2,9	3,2	4,6	3,6	2,5	♦0,7	1,7	0,8	2,6	1,8	2
Канада	3,3	4,3	4,9	2,5	-0,2	-1,8	0,8	2,2	4,6	2,2	2
Франция	2,5	2,3	4,5	4,3	2,5	0,8	1,4	-1,5	2,9	2,2	1
Германия	2,2	1,4	3,7	3,3	4,7	♦1,2	2,1	-1,1	2,9	1,9	1
Италия	2,9	3,1	4,1	2,9	2,1	1,3	0,9	-0,7	2,1	3,0	1¼
Япония	2,6	4,1	6,2	4,7	4,8	4,3	1,1	-0,2	0,5	0,9	2
Соединенное Королевство	4,3	4,8	5,0	2,2	0,4	-2,0	-0,5	2,3	3,9	2,5	2
Соединенные Штаты	3,0	2,9	3,8	3,4	1,3	-1,0	2,7	2,2	3,5	2,0	2¼
Прочие промышленно развитые страны	2,5	3,3	3,5	3,7	2,6	0,7	0,9	0,2	3,0	2,7	2
<u>Для справки:</u>											
Западная Европа	2,8	2,8	4,0	3,4	2,7	♦0,6	1,0	-0,5	2,9	2,4	1½
Европейский союз (15)	2,8	2,9	4,1	3,4	2,7	♦0,6	1,0	-0,5	2,9	2,4	1½

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ International Financial Statistics.

♦ Указывает на прерывающийся ряд: с 1991 года в данных по Германии учитываются восточные земли.

а/ Данные по группам стран представляют собой средневзвешенную величину, где весами за каждый год являются показатели ВВП, рассчитанные на основе цен и обменных курсов валют 1988 года.

б/ Частичная оценка.

с/ Прогноз, частично основанный на данных проекта "ЛИНК".

**Таблица А.3. Страны с переходной экономикой: темпы прироста реального ВВП, 1986-1996 годы**

(В процентах к предыдущему году а/)

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>б/</u>	1996 год <u>с/</u>	
Страны с переходной экономикой <u>д/</u>	3,5	2,6	4,5	2,1	-6,1	◆-8,6	-12,0	-6,9	-8,9	-1,8	2	
Центральная и Восточная Европа <u>д/</u>	3,2	2,2	2,7	0,1	-11,1	◆-10,6	-3,0	1,0	3,9	5,9	5	
Албания	5,6	-0,8	-1,4	9,8	-13,1	-29,4	-6,0	11,0	7,4	6,0	5	
Болгария	4,2	6,1	2,6	-1,4	-9,1	-6,9	-5,7	-3,7	2,2	2,5	3½	
Бывшая Чехословакия	1,8	0,8	2,6	1,3	-1,2	-14,2	-6,4					
Чешская Республика								-0,9	2,6	4,8	5½	
Словакия								-4,1	4,8	7,4	5¾	
Венгрия	1,5	3,8	2,7	3,8	-3,3	-11,9	-3,0	-0,8	2,9	2,0	2¾	
Польша	4,2	2,0	4,4	0,2	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,0	7,3	5¾	
Румыния	2,3	0,8	-0,5	-5,8	-8,2	-12,9	-8,8	1,3	3,5	6,9	5½	
Бывший Советский Союз	3,6	2,8	5,3	3,0	-4,0	-8,0						
СНГ								-14,1	-9,6	-14,6	-5,7	¼
Российская Федерация								-14,5	-8,7	-12,6	-4,0	½
Балтийские государства								-31,6	-14,4	1,8	1,5	2
Эстония								-14,8	-7,8	4,0	3,0	2½
Латвия								-34,9	-14,9	0,6	-1,6	¼
Литва								-35,0	-17,0	1,5	3,1	3¼

Источник: ООН/ДЭСИАП и ЕЭК.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

а/ Сводные данные по группам стран представляют собой средневзвешенную величину, где весами являются показатели ВВП в долларах США 1988 года (методологию см. в "Обзоре мирового экономического положения, 1992 год" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.92.II.C.1 и исправления), приложение, вступительный текст).

б/ Частичная оценка.

с/ Прогноз, частично основанный на данных проекта "ЛИНК".

д/ Включая бывшую Германскую Демократическую Республику до 1990 года.



**Таблица А.4. Развивающиеся страны: темпы прироста реального ВВП по группам стран, 1986-1996 годы**

(В процентах к предыдущему году)

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Все развивающиеся страны	3,2	4,1	4,5	3,5	3,1	3,5	4,9	5,0	5,5	5,2	5½
По регионам:											
Латинская Америка	4,2	3,0	0,7	1,0	-0,1	2,9	2,2	3,0	4,6	0,9	2½
Африка	1,5	0,6	2,7	3,0	2,2	1,4	0,9	0,4	2,5	2,7	4¼
Западная Азия	-6,4	-0,8	0,0	3,2	1,9	-0,2	5,7	2,6	0,6	3,1	3
Южная и Восточная Азия	6,2	7,0	8,5	6,3	6,6	5,4	5,2	5,5	6,7	7,1	6¾
Китай <u>c/</u>	8,5	11,1	11,3	4,3	3,9	8,0	13,2	13,4	11,8	10,2	9
Средиземноморье	5,5	1,1	0,8	0,4	1,1	-5,6	-1,4	0,1	-3,2	5,6	3½
По аналитическим группам:											
Страны с активным платежным балансом	-8,0	-1,8	-1,1	3,6	1,4	-1,4	5,3	2,1	-0,6	2,3	2½
Страны-импортеры капитала	5,1	5,0	5,2	3,5	3,3	4,1	4,9	5,3	6,2	5,5	5½
Чистые экспортеры энергоносителей	1,0	1,7	3,5	3,0	5,1	4,6	4,3	2,1	3,7	2,1	4¼
Чистые импортеры энергоносителей	6,4	6,0	5,7	3,7	2,8	3,9	5,0	6,3	6,9	6,4	6
Четыре страны-экспортера промышлен-ленных товаров	10,8	12,0	9,6	6,5	7,2	7,8	5,7	6,2	7,6	7,6	6¾
Прочие страны	5,7	5,0	5,0	3,1	1,9	3,1	4,9	6,3	6,7	6,1	6
<u>Для справки:</u>											
Страны Африки к югу от Сахары	2,6	0,6	2,9	1,5	1,2	0,4	0,1	-0,7	1,8	3,1	5
Пятнадцать стран-крупных должников	4,1	2,4	1,2	1,3	-0,2	2,2	1,4	2,2	4,7	0,8	2¾
Наименее развитые страны	3,0	1,1	1,6	1,9	2,0	0,6	2,4	1,1	2,5	3,3	4¼

Источник: ООН/ДЭСИАП.

a/ Предварительные данные.

b/ Прогноз, частично основанный на данных проекта "ЛИНК".

c/ Данные за 1986-1989 годы являются оценками государственных органов.

**Таблица А.5. Развитые страны: капиталовложения, накопления  
 и чистая передача ресурсов, 1980-1994 годы**

(В процентах от ВВП)

		Валовой объем внутренних капитало- вложений	Валовой объем внутренних накоплений		Чистая передача финансовых ресурсов	
			Всего	Государствен-ные накопления		Частные на- копления
Все страны <u>a/</u>	1980	23,4	23,6	0,9	22,7	-0,2
	1985	21,6	22,0	-0,6	22,5	-0,4
	1990	22,2	22,2	1,2	21,0	0,0
	1991	21,3	22,1	0,6	21,4	-0,8
	1992	20,6	21,8	-0,4	22,2	-1,1
	1993	20,1	21,6	-0,4	22,0	-1,4
Крупнейшие промышленно развитые страны <u>a/</u>	1980	23,3	22,7	0,8	21,8	0,6
	1985	21,6	21,1	-0,7	21,9	0,5
	1990	22,0	22,0	1,1	20,9	-0,0
	1991	21,2	22,0	0,7	21,3	-0,8
	1992	20,6	21,8	-0,3	22,1	-1,1
	1993	20,3	21,6	-0,3	21,8	-1,3
	1994	20,8	21,9	..	..	-1,1
в том числе:						
Германия, Западная	1980	23,4	22,8	2,4	20,4	0,5
	1985	19,6	23,1	2,6	20,5	-3,5
	1990	21,4	27,2	1,3	25,9	-5,8
	1991	21,8	27,6	1,1	26,5	-5,8
	1992	20,8	27,7	1,5	26,2	-6,9
	1993	19,0	26,6	0,8	25,9	-7,7
	1994	19,7	27,6	..	..	-7,9
Япония	1980	32,2	31,3	3,2	28,2	0,9
	1985	28,2	31,5	4,9	26,6	-3,4
	1990	32,8	33,5	9,0	24,5	-0,7
	1991	32,5	34,3	9,5	24,8	-1,8
	1992	31,1	33,5	8,4	25,1	-2,4
	1993	29,9	32,3	6,6	25,7	-2,3
	1994	28,8	31,0	..	..	-2,1
Соединенные Штаты	1980	20,2	19,7	-0,1	19,8	0,5
	1985	20,7	18,0	-2,4	20,4	2,7
	1990	17,4	16,2	-1,9	18,0	1,2
	1991	15,8	15,5	-2,7	18,2	0,3
	1992	16,0	15,5	-3,7	19,2	0,5
	1993	16,5	15,5	-2,8	18,3	1,0
	1994	17,7	16,3	..	..	1,4

Источник: ОЭСР "National Accounts"; и национальные данные, представленные Статистическому отделу/ ДЭСИАП.

a/ Данные в национальных валютах пересчитаны в доллары США в целях агрегирования с использованием среднегодовых обменных курсов.

**Таблица А.6. Развитые страны: уровень безработицы,  
1986-1996 годы a/**

**(В процентах от общей численности рабочей силы)**

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>	1996 год <u>c/</u>
Все развитые страны	7,6	7,2	6,7	6,2	6,0	6,7	7,4	8,0	7,9	7,6	7½
Крупнейшие промышленно развитые страны	7,1	6,7	6,1	5,7	5,6	6,2	6,8	7,1	7,0	6,8	7
Канада	9,5	8,8	7,7	7,5	8,1	10,2	11,3	11,2	10,3	9,5	9½
Франция	10,4	10,5	10,0	9,4	8,9	9,4	10,4	11,6	12,3	11,6	11½
Германия <u>d/</u>	6,4	6,2	6,2	5,6	4,9	4,2	4,6	7,9	8,4	8,2	10½
Италия	10,5	10,9	11,0	10,9	10,3	9,9	10,5	10,2	11,1	12,2	11
Япония	2,8	2,8	2,5	2,3	2,1	2,1	2,2	2,5	2,9	3,1	3
Соединенное Королевство	11,2	10,3	8,5	7,1	6,8	8,8	10,1	10,4	9,5	8,7	8
Соединенные Штаты	6,9	6,1	5,4	5,2	5,4	6,6	7,3	6,7	6,0	5,6	5¾
Прочие промышленно развитые страны	10,2	9,8	9,3	8,4	8,1	8,9	10,1	12,0	12,3	11,6	11½
<u>Для справки:</u>											
Западная Европа	9,9	9,7	9,1	8,3	7,6	8,0	8,9	10,6	11,0	10,7	10¾
Европейский союз (15)	10,3	10,0	9,4	8,5	7,8	8,2	9,1	10,8	11,2	10,9	11

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных ОЭСР.

a/ Для семи указанных и десяти прочих стран данные по безработице стандартизированы ОЭСР для обеспечения сопоставимости по странам и периодам в соответствии с определениями Международного бюро труда (см. OECD, Standardized Unemployment Rates: Sources and Methods (Paris, 1985); для других стран использованы национальные определения и оценки.

b/ Частичная оценка.

c/ Прогноз.

d/ Данные до января 1993 года приведены только по Западной Германии.

**Таблица А.7. Развитые страны: рост потребительских цен,  
 1986-1996 годы а/**

**(В процентах к предыдущему году)**

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>б/</u>	1996 год <u>с/</u>
Все развитые страны	2,2	2,8	3,2	4,4	5,0	4,3	3,1	2,6	2,3	2,4	2½
Крупнейшие промышленно развитые страны	1,8	2,6	3,0	4,2	4,8	4,2	2,9	2,5	2,1	2,3	2
Канада	4,1	4,4	4,0	5,1	4,7	5,6	1,5	1,9	0,2	2,2	1½
Франция	2,6	3,3	2,8	3,4	3,4	3,2	2,4	2,1	1,7	1,7	2½
Германия, Западная	-0,2	0,3	1,3	2,7	2,7	3,5	4,0	4,1	3,0	1,7	1½
Италия	5,8	4,7	5,1	6,2	6,5	6,3	5,1	4,5	4,0	5,4	4
Япония	0,6	0,1	0,7	2,2	3,1	3,3	1,7	1,2	0,7	-0,1	¼
Соединенное Королевство	3,5	4,1	4,8	7,8	9,5	5,9	3,7	1,6	2,5	3,4	2¾
Соединенные Штаты	1,8	3,7	4,0	4,9	5,4	4,2	3,1	2,7	2,6	3,0	2¾
Прочие промышленно развитые страны	4,8	4,2	4,2	5,2	6,1	5,2	4,0	3,7	3,1	3,3	3
<u>Для справки:</u>											
Западная Европа	2,9	3,0	3,3	4,8	5,5	4,9	4,0	3,4	3,0	3,0	2½
Европейский союз (15)	2,9	2,9	3,3	4,9	5,5	4,9	4,0	3,4	3,1	3,1	2¾

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ International Financial Statistics.

а/ Данные по группам стран представляют собой средневзвешенную величину, где весами за каждый год являются показатели потребительских расходов за этот год, рассчитанные на основе цен и обменных курсов валют 1988 года.

б/ Частичная оценка.

с/ Прогноз.

**Таблица А.8. Крупнейшие развитые страны: финансовые показатели, 1985-1995 годы**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
<b>Рост реальных денег <u>a/</u> (изменение в процентах)</b>											
Канада	3,1	4,9	3,9	5,6	8,3	4,4	1,9	8,2	9,7	7,3	4,2
Франция	1,0	2,3	3,5	2,7	-0,6	-0,7	-4,1	-0,8	1,2	5,4	1,5
Германия	5,7	3,2	4,0	4,2	2,6	14,9	2,4	3,4	8,1	0,5	3,3
Италия	1,7	0,6	1,5	1,0	4,8	1,1	2,0	0,8	2,8	1,4	-7,6
Япония	7,2	7,4	11,1	9,4	9,7	5,8	0,4	-1,5	1,7	2,6	3,7
Соединенное Королевство	5,3	18,7	15,3	10,0	12,2	3,9	-4,5	5,0	1,5	3,7	4,4
Соединенные Штаты	5,0	7,7	0,2	2,2	1,5	2,3	-1,5	-0,2	-0,7	-1,9	0,7
<b>Краткосрочные процентные ставки <u>b/</u> (в процентах)</b>											
Канада	9,8	8,2	8,5	10,4	12,1	11,6	7,4	6,8	3,8	5,5	5,7
Франция	9,9	7,7	8,0	7,5	9,1	9,9	9,5	10,4	8,8	5,7	6,4
Германия	5,2	4,6	3,7	4,0	6,6	7,9	8,8	9,4	7,5	5,4	4,5
Италия	15,3	13,4	11,5	11,3	12,7	12,4	12,2	14,0	10,2	8,5	10,5
Япония	6,5	4,8	3,5	3,6	4,9	7,2	7,5	4,6	3,1	2,2	1,2
Соединенное Королевство	10,8	10,7	9,7	10,3	13,9	14,7	11,7	9,6	5,5	4,8	6,0
Соединенные Штаты	8,1	6,8	6,7	7,6	9,2	8,1	5,7	3,5	3,0	4,2	5,8
<b>Долгосрочные процентные ставки <u>c/</u> (в процентах)</b>											
Канада	11,0	9,5	10,0	10,2	9,9	10,9	9,8	8,8	7,8	8,6	8,3
Франция	10,9	8,6	9,4	9,1	8,8	10,0	9,1	8,6	6,9	7,4	7,6
Германия	6,9	5,9	5,8	6,1	7,1	8,9	8,6	8,0	6,3	6,7	6,5
Италия	13,0	10,5	9,7	10,2	10,7	11,5	13,2	13,3	11,3	10,6	12,2
Япония	6,3	4,9	4,2	4,3	5,1	7,4	6,5	4,9	3,7	3,7	2,5
Соединенное Королевство	10,6	9,9	9,5	9,4	9,6	11,1	9,9	9,2	7,9	8,1	8,3
Соединенные Штаты	10,6	7,7	8,4	8,9	8,5	8,6	7,9	7,0	5,8	7,1	6,6
<b>Сальдо бюджета органов государственного управления <u>d/</u> (в процентах)</b>											
Канада	-6,8	-5,4	-3,8	-2,5	-2,9	-4,1	-6,6	-7,4	-7,3	-5,3	-4,4
Франция	-2,9	-2,7	-1,9	-1,7	-1,2	-1,6	-2,2	-4,0	-6,1	-6,0	-5,0
Германия <u>e/</u>	-1,2	-1,3	-1,9	-2,2	0,1	-2,1	-3,3	-2,8	-3,5	-2,6	-3,1
Италия	-12,6	-11,6	-11,0	-10,7	-9,9	-10,9	-10,2	-9,5	-9,6	-9,0	-7,4
Япония	-0,8	-0,9	0,5	1,5	2,5	2,9	3,0	1,5	-1,4	-3,5	-3,9
Соединенное Королевство	-2,8	-2,4	-1,4	1,0	0,9	-1,2	-2,6	-6,1	-7,8	-6,9	-5,0
Соединенные Штаты	-3,1	-3,4	-2,5	-2,0	-1,5	-2,5	-3,2	-4,3	-3,4	-2,0	-1,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ *International Financial Statistics* и ОЭСР *Economic Outlook*.

a/ Под реальными деньгами здесь понимаются деньги в широком смысле (обозначаемые M2 и включающие денежные знаки в обращении вне банков и депозиты до востребования плюс срочные, сберегательные и инвалютные депозиты отечественных секторов, помимо центрального правительства), дефлированные с использованием дефляторов ВВП. Показатель темпов роста рассчитан с использованием данных на конец года (данные за 1995 год являются частичной оценкой).

b/ Ставки на рынке краткосрочного капитала.

c/ Процентный доход по долгосрочным государственным облигациям.

d/ Активное (+) или пассивное (-) сальдо в процентах от ВВП или ВВП в номинальном выражении; данные за 1995 год являются оценками ОЭСР.

e/ Данные за период по конец 1990 года приведены только по Западной Германии.

**Таблица А.9. Крупнейшие развитые страны: действующие обменные курсы валют, на основе широкой корзины валют, 1985-1995 годы а/**

(1990 год = 100)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
Номинальные действующие обменные курсы											
Канада	87,2	81,9	84,2	90,8	97,4	100,0	103,1	98,1	94,1	89,7	88,6
Франция	86,1	90,1	91,6	91,3	91,8	100,0	99,7	104,9	109,3	113,0	118,1
Германия	73,1	81,7	88,4	89,9	91,1	100,0	101,2	106,9	112,5	116,8	125,1
Италия	84,2	87,8	89,8	89,2	92,8	100,0	101,0	100,7	86,7	86,2	79,1
Япония	63,9	84,2	94,8	106,9	104,4	100,0	111,7	120,4	148,6	166,5	177,4
Соединенное Королевство	98,6	92,5	92,7	99,8	98,3	100,0	102,3	100,3	93,2	95,6	92,3
Соединенные Штаты	95,0	87,4	85,0	86,4	94,8	100,0	104,3	107,5	116,7	122,9	123,5
Реальные действующие обменные курсы											
Канада	96,1	91,0	93,6	101,8	105,0	100,0	97,6	91,4	88,5	87,8	92,0
Франция	95,3	99,6	101,6	98,8	95,8	100,0	97,9	101,6	103,1	102,6	103,2
Германия	88,1	96,7	101,0	99,7	96,7	100,0	97,9	100,6	100,9	99,7	104,9
Италия	87,1	90,0	91,6	90,1	93,1	100,0	101,0	98,3	85,0	83,3	81,1
Япония	94,7	111,2	114,5	120,4	112,1	100,0	104,8	106,6	121,6	126,4	127,0
Соединенное Королевство	96,5	92,3	93,5	100,4	98,2	100,0	103,0	99,8	91,7	92,6	89,8
Соединенные Штаты	131,8	116,7	105,7	97,9	101,9	100,0	101,2	101,0	103,3	100,6	95,6

Источник: Morgan Guaranty Trust Company, World Financial Markets.

а/ Индексы рассчитаны на основе "широкой" корзины валют 22 стран ОЭСР и 23 развивающихся стран. Реальный действующий обменный курс, который корректирует номинальный индекс на величину относительного изменения цен, отражает влияние изменений валютных курсов и разницы в темпах инфляции на международную ценовую конкурентоспособность промышленных товаров данной страны. Повышение индекса указывает на снижение конкурентоспособности и наоборот. В основе показателей относительного изменения цен лежат индексы, наиболее точно измеряющие цены на произведенную внутри страны готовую промышленную продукцию начальной стадии обработки, исключая продукцию пищевой и энергетической промышленности. Веса индексов изменения валютных курсов рассчитаны на основе данных о структуре двусторонней торговли соответствующих стран за 1990 год.

**Таблица А.10. Страны с переходной экономикой: показатели  
производства и спроса, 1985-1995 годы**

(В процентах к предыдущему году)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>	
<b>Промышленность, валовой продукт</b>												
Центральная и Восточная Европа <u>b/</u>	3,7	4,7	3,2	3,5	-1,1	-17,6	◆-18,9	-8,5	0,6	7,6	7,5	
Албания						-7,5	-37,0	-44,0	-10,0	-2,0	5,1	
Болгария	3,2	4,7	6,0	3,2	2,2	-16,8	-27,8	-15,0	-6,9	4,1	5,2	
Бывшая Чехословакия	3,5	3,2	2,5	2,1	0,8	-3,7	-23,0	-7,9	-	-	-	
Чешская Республика						-3,5	-21,8	-10,6	-5,1	2,3	9,5	
Словакия						-4,0	-25,4	-13,8	-10,6	6,4	8,7	
Венгрия	0,7	1,9	3,5	-0,3	-1,0	-9,6	-18,2	-9,7	4,0	9,5	4,8	
Польша	4,5	4,7	3,4	5,3	-0,5	-24,2	-11,9	3,9	5,6	13,0	6,9	
Румыния	3,9	7,3	2,4	3,1	-5,3	-23,7	-22,8	-21,9	1,3	3,3	8,9	
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства <u>c/</u> , <u>d/</u>	3,4	4,4	3,8	3,9	1,7	-1,2	-7,8		-18,0	-12,0	-23,0	-3,0
<b>Сельское хозяйство, валовой продукт</b>												
Центральная и Восточная Европа <u>b/</u>	-1,7	2,5	-3,2	2,8	-0,2	-3,4	◆-2,9	-14,0	-0,2	-1,3	5,7	
Албания						-6,9	-24,0	-15,0	15,0	..	..	
Болгария	-11,9	11,7	-3,5	0,9	1,2	-6,0	-0,3	-12,0	-18,2	0,8	1,6	
Бывшая Чехословакия	-1,6	0,6	0,9	2,9	1,7	-3,9	-8,4	-12,7	-	-	-	
Чешская Республика						-2,3	-8,9	-12,1	-2,3	-5,6	3,1	
Словакия						-7,2	-7,4	-13,9	-8,1	9,1	2,2	
Венгрия	-5,5	2,4	-2,0	4,3	-1,3	-4,8	-6,2	-20,0	-9,7	2,4	2,5	
Польша	0,7	5,0	-2,3	1,2	1,5	-2,2	-1,6	-12,8	1,5	-4,0	9,0	
Румыния	0,7	-5,5	-8,9	5,8	-5,0	-2,9	1,0	-13,8	12,4	0,2	4,9	
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства <u>c/</u> , <u>d/</u>	0,1	5,3	-0,5	1,7	1,3	-2,8	-7,0		..	..	-13,0	-8,0
<b>Валовой объем капиталовложений</b>												
Центральная и Восточная Европа <u>b/</u>	4,2	4,7	3,1	2,1	-1,5	-13,2	◆-14,8	0,8	-1,6	6,7	8,3	
Албания						-14,8	..	..	..	..	..	
Болгария	6,2	13,7	0,3	4,5	-10,1	-18,5	-19,9	-1,5	-9,0	-2,0	-1,0	
Бывшая Чехословакия	5,4	1,4	4,4	4,1	1,6	6,1	-27,2	4,7	-	-	-	
Чешская Республика						6,5	-17,7	3,8	-7,7	7,8	12,6	
Словакия						5,3	-20,0	6,4	-3,5	-7,4	4,9	
Венгрия	-3,0	6,5	9,8	-9,1	7,0	-9,6	-11,9	-1,3	2,7	10,4	6,5	
Польша	6,0	5,1	4,2	5,4	-2,4	-10,1	-4,1	0,7	2,2	6,6	9,2	
Румыния	1,6	1,1	-1,4	-2,2	-1,6	-38,3	-25,8	-1,1	0,7	15,3	12,1	
Бывший Советский Союз и образовавшиеся после его распада государства <u>c/</u> , <u>d/</u>	3,0	8,3	5,7	6,2	4,7	1,0	-12,0		-39,0	-10,0	-25,0	-13,0

Источник: ООН/ДЭСИАП и ЕЭК, на основе национальных данных в ценах и по обменным курсам 1988 года.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Предварительная оценка.

b/ Включая бывшую Германскую Демократическую Республику до 1990 года.

c/ Исключая Латвию, Литву и Эстонию.

d/ Данные за 1995 год приведены только по Российской Федерации.

/...

**Таблица А.11. Развивающиеся страны: капиталовложения, накопления и чистая передача ресурсов, 1980-1994 годы**

(В процентах от ВВП)

	Валовой объем внутренних капиталовложений				Валовой объем внутренних накоплений				Чистая передача ресурсов			
	1980	1985	1990	1994	1980	1985	1990	1994	1980	1985	1990	1994
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Все развивающиеся страны <u>a/</u>	25,7	23,4	24,7	25,8	28,3	24,2	25,7	25,7	-2,6	-0,8	-1,0	0,2
По регионам:												
Латинская Америка	24,8	19,2	19,7	19,6	23,6	23,9	22,0	18,6	1,2	-4,7	-2,3	1,1
Африка	25,6	20,1	20,2	19,6	27,3	20,7	19,1	16,2	-1,7	-0,6	1,1	3,3
Западная Азия	24,5	21,2	22,0	21,5	46,6	20,2	24,6	22,4	-22,0	1,0	-2,6	-0,9
Южная и Восточная Азия <u>b/</u>	26,3	24,3	29,1	29,5	24,2	24,6	28,6	29,6	2,1	-0,3	0,5	-0,2
Средиземноморье	22,5	21,5	25,7	21,9	14,4	17,8	22,0	22,8	8,2	3,7	3,6	-0,9
По аналитическим группам:												
Страны с активным платежным балансом	24,0	21,2	23,5	20,3	52,0	22,1	27,8	27,7	-28,0	-0,9	-4,4	-7,4
Страны-импортеры капитала	25,9	23,7	24,9	26,1	24,5	24,5	25,5	25,5	1,4	-0,8	-0,7	0,6
Страны-экспортеры энергоносителей	26,8	21,8	22,2	24,4	29,5	24,6	23,8	21,6	-2,7	-2,8	-1,6	2,7
Страны-импортеры энергоносителей	25,5	24,6	25,6	26,7	22,0	24,5	26,0	26,7	3,5	0,1	-0,4	-0,0
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	34,3	26,2	31,3	32,1	29,9	32,3	34,5	35,4	4,4	-6,0	-3,2	-3,3
Прочие страны	24,4	24,4	24,2	25,0	21,0	23,2	23,8	24,0	3,4	1,2	0,3	1,0
<u>Для справки:</u>												
Страны Африки к югу от Сахары	20,0	17,4	18,1	19,1	13,2	15,0	12,3	12,3	6,8	2,4	5,8	6,8
Пятнадцать стран-крупных должников	24,8	18,2	19,8	19,6	24,6	23,1	22,2	18,5	0,2	-4,8	-2,4	1,1
Наименее развитые страны	17,3	14,6	16,1	15,5	8,0	6,6	7,6	9,1	9,2	8,1	8,5	6,4
Отдельные развивающиеся страны												
Аргентина	25,3	17,6	14,0	19,9	23,8	23,1	19,7	17,6	1,4	-5,5	-5,7	2,3
Бангладеш	14,9	12,9	12,8	14,0	2,1	2,0	2,9	7,9	12,8	10,9	9,9	6,1
Бразилия	23,3	19,2	21,5	16,5	21,1	24,4	23,2	18,3	2,3	-5,2	-1,7	-1,8
Китай	30,1	38,6	33,2	42,6	30,0	34,7	37,3	45,3	0,2	3,9	-4,1	-2,7
Кот-д'Ивуар	26,5	12,6	9,3	12,5	20,4	25,8	14,6	25,3	6,2	-13,1	-5,4	-12,7
Египет	27,5	26,7	21,9	17,5	15,2	14,5	6,8	5,9	12,4	12,1	15,1	11,6
Индия	20,9	23,9	25,7	23,0	17,4	20,8	22,8	21,6	3,5	3,1	2,8	1,4
Индонезия	24,3	26,2	30,9	29,1	37,1	27,9	31,5	30,3	-12,8	-1,8	-0,5	-1,3
Кения	29,2	26,0	24,3	20,6	18,1	24,9	19,1	23,8	11,1	1,1	5,2	-3,2
Мексика	27,2	21,2	21,9	24,5	24,9	26,3	20,7	19,2	2,3	-5,1	1,2	5,3
Марокко	24,2	27,1	25,2	21,2	13,7	18,1	19,2	16,0	10,5	9,0	6,0	5,2
Нигерия	22,2	9,0	13,6	10,1	32,3	12,6	28,3	11,0	-10,1	-3,7	-14,7	-0,9
Перу	29,0	18,4	15,5	22,2	31,4	24,9	16,2	20,0	2,4	-6,5	-0,7	2,2
Республика Корея	32,0	29,6	36,9	38,4	24,8	30,9	36,4	39,2	7,3	-1,3	0,5	-0,8
Южная Африка	28,3	20,1	17,1	17,7	36,5	29,2	23,1	19,7	-8,2	-9,1	-6,0	-1,9
Таиланд	29,1	28,2	41,1	40,1	22,9	25,5	33,6	32,5	6,3	2,7	7,5	7,6
Тунис	29,4	26,6	27,1	24,3	24,0	20,4	20,0	22,0	5,4	6,1	7,0	2,3
Турция	21,9	21,0	25,5	21,6	14,1	17,8	21,9	22,8	7,8	3,2	3,6	-1,2
Замбия	23,3	14,9	17,3	9,2	19,3	14,1	17,8	-7,5	4,0	0,8	-0,5	16,6



Таблица А.12. Развивающиеся страны: основные источники поступления иностранной валюты, 1980-1992 годы

	Доля в общей стоимости экспорта товаров и услуг в процентах															
	Промышленные товары			Неготовые сырьевые товары			Сальдо торговли топовыми товарами			Услуги а/			Переводы заработной платы			
	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	1980 год	1985 год	1992 год	
Все развивающиеся страны б/	17,6	29,2	48,1	18,0	18,0	13,6	34,0	18,3	7,6	11,8	14,3	16,1	2,7	3,2	2,5	
По регионам:																
Латинская Америка	12,5	20,2	27,3	30,1	30,2	28,8	15,1	16,7	8,7	14,0	14,1	19,7	0,7	1,2	3,8	
Африка	8,0	9,2	26,9	16,9	15,8	15,7	44,3	35,9	27,2	10,6	13,0	21,3	5,0	8,0	9,6	
Западная Азия	4,7	9,7	15,7	1,4	2,7	3,6	80,5	51,5	47,7	7,1	11,0	11,4	0,9	1,5	1,1	
Южная и Восточная Азия с/	39,6	50,0	61,4	24,8	17,0	10,2	-3,6	-2,1	-3,1	16,0	16,4	14,7	3,6	3,3	1,2	
Средиземноморье	25,7	40,5	39,5	39,1	21,5	13,8	-65,5	-27,2	-12,1	29,2	27,3	37,7	35,2	12,7	9,4	
По аналитическим группам:																
Страны с активным платежным балансом	2,2	4,2	6,9	0,5	1,0	1,9	89,1	64,6	62,1	5,1	6,9	6,0	..	..	..	
Страны-импортеры капитала	23,4	33,5	52,1	24,6	21,0	14,7	13,1	10,2	2,2	14,4	15,6	17,1	3,7	3,8	2,8	
Страны-экспортеры энергоносителей	5,3	7,5	30,2	18,0	13,6	14,5	58,8	38,1	27,6	10,7	12,6	18,9	3,1	3,9	4,9	
Страны-импортеры энергоносителей	35,0	47,0	58,9	28,9	24,8	14,8	-16,0	-4,2	-5,6	16,7	17,2	16,6	4,0	3,7	2,1	
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	64,6	71,5	69,1	9,8	7,3	5,0	-10,9	-9,5	-4,7	17,6	14,6	13,2	0,1	0,2	0,2	
Прочие страны	17,0	24,8	42,6	40,4	40,6	30,4	-19,0	0,7	-7,1	16,2	19,5	22,0	6,4	6,8	5,3	
Для справки:																
Страны Африки к югу от Сахары	8,0	8,6	16,1	48,7	35,5	43,1	13,7	13,9	15,7	17,5	17,3	22,4	2,8	5,4	4,3	
Пятнадцать стран-крупных должников	12,1	20,6	28,8	28,4	28,7	26,5	27,4	22,3	12,1	12,4	13,5	19,1	1,5	1,8	3,3	
Отдельные развивающиеся страны																
Аргентина	16,5	17,2	19,9	52,6	58,0	49,2	-7,2	1,7	3,9	16,7	15,9	15,8	..	..	..	
Бангладеш	52,0	52,4	66,8	23,6	24,7	15,0	-19,2	-28,1	-20,8	16,7	18,7	18,5	20,2	29,8	33,2	
Бразилия	33,4	39,2	50,5	51,6	42,7	35,4	-44,7	-14,1	-10,5	7,4	7,1	8,0	0,2	0,1	4,2	
Китай	41,9	44,6	79,7	31,3	23,9	15,4	14,2	23,3	1,2	9,1	10,3	10,9	3,1	0,6	0,3	
Египет	5,1	2,5	8,9	11,6	5,4	5,2	29,2	14,0	10,0	36,7	39,5	61,6	41,4	47,0	44,7	
Индия	40,0	38,2	59,4	27,6	23,5	17,5	-50,6	-27,1	-26,2	23,9	24,9	19,1	22,6	16,7	8,4	
Индонезия	2,6	10,3	42,5	27,6	18,7	17,0	69,5	56,9	24,2	1,5	4,2	8,9	..	0,3	0,6	
Малайзия	16,7	23,8	56,5	48,9	35,6	19,4	10,5	19,0	7,6	8,3	11,5	11,7	..	..	0,4	
Марокко	17,3	27,7	33,2	52,6	38,1	25,1	-26,7	-31,3	-15,2	25,0	31,4	35,6	32,2	30,6	32,9	
Республика Корея	69,7	83,6	78,1	7,6	5,0	4,1	-29,3	-19,4	-14,3	20,8	16,9	13,9	0,4	0,8	0,8	
Саудовская Аравия	0,6	2,3	6,5	0,2	0,3	1,0	94,6	60,4	65,9	5,3	8,4	6,0	..	..	..	
Южная Африка	16,9	18,3	56,0	23,1	23,9	16,7	2,7	6,9	4,9	7,4	7,7	10,6	..	..	..	
Таиланд	21,3	27,1	51,4	54,5	41,7	23,6	-32,6	-19,6	-7,0	17,4	20,0	20,0	..	..	..	
Тунис	23,8	26,9	48,1	7,8	7,8	7,9	13,2	11,7	2,0	32,9	35,8	32,0	9,5	10,0	9,4	
Турция	21,3	42,7	41,5	56,8	23,8	15,7	-98,2	-29,9	-13,8	19,4	22,9	33,4	56,4	15,0	11,9	
Венесуэла	1,5	7,7	8,3	3,9	9,1	7,1	83,5	66,2	61,0	4,1	5,8	9,0	..	..	..	

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания World Tables, 1995 Всемирного банка и данных из других источников.

а/ Включая поступления от транспорта, туризма и деловых услуг, но исключая инвестиционный доход и переводы заработной платы.

б/ Исключая бывшую Югославию.

с/ Исключая Китай.

**Таблица А.13. Развивающиеся страны: инфляция, 1986–1996 годы a/**

**(В процентах к предыдущему году)**

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>	1996 год <u>c/</u>
Все развивающиеся страны <u>d/</u>	32,5	53,3	115,9	291,8	499,9	73,6	130,1	269,7	125,7	20,0	16
По регионам:											
Латинская Америка	96,1	156,0	375,0	1 002,3	1 746,8	228,8	427,4	921,9	397,9	25,5	23
Африка	14,2	26,7	14,5	18,7	14,5	18,6	22,7	20,7	24,3	21,5	17
Западная Азия	17,1	19,8	18,9	15,5	8,5	13,4	15,1	13,2	18,5	28,2	14
Южная и Восточная Азия	6,2	5,6	7,1	6,4	8,2	10,6	8,2	6,3	7,9	7,8	8
Китай	7,1	8,7	18,8	18,3	3,0	3,5	6,3	14,6	24,2	16,9	10
Средиземноморье	32,0	36,0	68,1	58,6	55,9	61,1	65,0	61,3	98,3	86,6	65
По аналитическим группам:											
Страны с активным платежным балансом	10,8	17,7	18,6	14,8	6,2	12,9	16,2	13,8	20,5	32,9	16
Страны-импортеры капитала	40,2	65,9	145,7	376,0	651,5	94,0	166,8	347,8	157,2	19,1	17
Страны-экспортеры энергоносителей	35,0	48,4	46,3	25,0	20,0	19,8	19,2	17,7	20,4	28,0	27
Страны-импортеры энергоносителей	42,2	72,3	182,4	505,4	883,8	121,3	221,1	469,1	207,5	15,8	13
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	2,1	2,5	5,2	5,6	7,3	8,1	6,0	4,7	5,8	4,8	5
Прочие страны	54,1	91,4	230,8	642,1	1 122,6	152,2	279,7	595,7	262,4	18,8	15
<u>Для справки:</u>											
Страны Африки к югу от Сахары	11,4	78,2	3,9	17,5	18,5	24,2	26,6	26,4	38,3	21,2	16
Пятнадцать стран-крупных должников <u>d/</u>	87,5	145,0	348,4	927,3	1 621,0	212,6	398,5	858,1	372,0	26,6	23

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания МВФ International Financial Statistics.

a/ В качестве весов использованы показатели ВВП в долларах США 1988 года.

b/ Предварительная оценка, основанная на данных за неполный год.

c/ Прогноз.

d/ Исключая бывшую Югославию и Заир.

**Таблица А.14. Отдельные развивающиеся страны: реальные действующие обменные курсы валют, на основе широкой корзины валют, 1985-1995 годы а/**

(1990 год = 100)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
Аргентина	124,5	107,1	94,4	104,8	86,4	100,0	117,8	115,7	117,3	113,6	111,1
Бразилия	70,7	62,0	61,7	67,4	82,9	100,0	80,8	73,5	82,7	94,5	100,7
Чили	128,0	110,8	105,8	98,7	101,9	100,0	106,1	113,7	113,9	113,9	120,3
Мексика	125,8	90,0	92,7	112,3	107,6	100,0	106,1	107,7	116,6	111,9	78,6
Венесуэла	170,9	164,0	119,4	135,5	115,7	100,0	99,8	100,7	104,0	108,9	138,8
Гонконг	101,8	92,0	88,3	89,8	96,1	100,0	105,1	110,7	118,0	122,5	124,6
Индонезия	176,6	135,9	104,8	101,9	102,8	100,0	100,7	99,5	101,4	100,2	98,8
Малайзия	153,7	125,6	118,1	105,5	103,0	100,0	99,0	106,3	109,5	105,8	105,1
Филиппины	128,5	101,5	98,1	100,3	106,3	100,0	97,0	105,7	97,2	104,3	102,9
Республика Корея	104,6	89,2	88,5	96,3	107,9	100,0	97,4	88,3	85,8	84,0	85,5
Сингапур	116,6	98,4	90,8	90,2	95,6	100,0	102,4	105,1	106,0	109,0	110,0
Китайская провинция Тайвань	99,9	91,2	97,0	100,6	107,1	100,0	97,4	95,9	92,7	91,0	91,4
Таиланд	120,8	102,6	96,9	97,4	100,4	100,0	102,3	98,6	99,9	99,3	98,9
Турция	78,2	80,3	84,3	87,2	95,4	100,0	97,2	89,1	92,6	76,2	81,1

Источник: Morgan Guaranty Trust Company, World Financial Markets.

а/ Рассчитаны на основе широкой корзины валют 22 стран ОЭСР и 23 развивающихся стран (в основном стран Азии и Латинской Америки). Реальный действующий обменный курс, который корректирует номинальный индекс на величину относительного изменения цен, отражает влияние изменений валютных курсов и разницы в темпах инфляции на международную ценовую конкурентоспособность промышленных товаров данной страны. Повышение индекса указывает на снижение конкурентоспособности и наоборот. В основе показателей относительного изменения цен лежат индексы, наиболее точно измеряющие цены на произведенную внутри страны готовую промышленную продукцию начальной стадии обработки, исключая продукцию пищевой и энергетической промышленности. Веса индексов изменения валютных курсов рассчитаны на основе данных о структуре двусторонней торговли соответствующих стран за 1990 год.

II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Таблица А.15. Географическая структура торговли: экспорт (фоб),  
 1980-1995 годы

Происхождение		Назначение <u>a/</u>								
		Все страны <u>b/</u>	Развитые страны <u>c/</u>	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны (всего)	Латин-ская Америка	Африка	Запад-ная Азия	Южная и Восточная Азия	Другие страны Азии <u>d/</u>
		В млрд. долл. США		В процентах						
Все страны <u>b/</u>	1980	1 835,1	67,7	4,3	25,5	6,1	3,1	4,2	7,1	1,1
	1985	1 859,9	69,2	4,9	24,3	4,3	2,3	3,7	7,6	2,1
	1990	3 383,3	72,5	2,9	23,3	3,8	1,8	2,2	9,7	1,5
	1994	4 198,6	66,3	3,7	28,6	5,2	1,5	2,0	12,9	3,1
	1995 <u>e/</u>	4 942,1	65,9	4,1	28,8	4,9	1,5	1,8	13,4	3,2
Развитые страны <u>c/</u>	1980	1 241,7	69,1	3,1	25,1	5,9	3,6	4,5	5,7	1,1
	1985	1 286,2	72,9	2,5	22,8	4,4	2,5	3,7	6,2	2,0
	1990	2 452,2	76,4	2,3	20,1	3,9	1,9	2,2	7,5	0,9
	1994	2 785,6	70,9	3,1	24,8	5,5	1,5	2,1	10,1	1,8
	1995 <u>e/</u>	3 257,3	70,6	3,3	25,2	5,2	1,6	1,9	10,8	1,8
Страны с переходной экономикой	1994	154,6	54,2	32,5	12,8	0,9	0,5	1,4	2,5	3,1
	1995 <u>e/</u>	201,6	52,1	34,7	12,8	0,9	0,5	1,4	3,2	2,7
Развивающиеся страны	1980	468,5	67,9	3,0	27,5	7,1	1,9	3,3	11,0	0,8
	1985	452,5	62,8	5,6	28,1	4,4	1,9	3,5	11,6	2,4
	1990	786,9	62,0	3,3	32,6	3,9	1,7	2,3	16,5	3,3
	1994	1 199,8	56,8	1,3	39,6	4,9	1,4	1,8	21,1	6,2
	1995 <u>e/</u>	1 425,3	56,6	1,3	39,8	4,9	1,4	1,6	21,1	6,6
в том числе:										
Латинская Америка	1980	111,6	66,1	3,4	28,6	20,9	1,5	1,7	1,1	0,6
	1985	80,8	72,2	3,1	22,4	12,5	2,2	2,3	1,6	1,6
	1990	129,3	70,8	1,4	26,1	16,0	0,8	1,6	3,1	0,7
	1994	219,0	70,0	0,6	28,1	19,0	0,6	0,9	3,5	1,0
	1995 <u>e/</u>	243,9	70,0	0,8	28,0	18,3	0,6	0,9	3,9	1,2
Африка	1980	56,6	82,9	2,7	13,2	3,1	4,9	0,9	1,5	0,5
	1985	43,3	81,2	2,1	15,1	4,2	4,5	0,8	1,5	0,6
	1990	61,4	81,0	1,3	16,5	1,5	7,4	1,1	3,2	0,5
	1994	61,7	78,7	0,8	19,3	2,5	8,9	1,0	4,2	0,6
	1995 <u>e/</u>	72,1	78,1	0,9	19,8	2,3	9,0	0,9	4,0	1,2
Западная Азия	1980	76,2	75,2	0,4	22,0	2,9	1,3	3,1	10,5	0,1
	1985	68,7	59,9	2,6	33,7	5,1	2,0	5,0	12,7	0,1
	1990	75,7	61,2	2,5	30,7	3,8	1,6	4,8	11,2	0,3
	1994	83,9	51,8	1,4	35,4	3,0	1,8	4,3	18,4	1,1
	1995 <u>e/</u>	89,1	51,1	1,3	36,2	3,0	1,8	3,7	19,7	1,7

/...

Происхождение	Назначение <u>a/</u>									
	Все страны <u>b/</u>	Развитые страны <u>c/</u>	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны (всего)	Латин-ская Америка	Африка	Западная Азия	Южная и Восточная Азия	Другие страны Азии <u>d/</u>	
	В млрд. долл. США	В процентах								
Южная и Восточная Азия	1980	129,6	61,5	2,9	34,7	2,3	2,1	3,7	20,1	2,1
	1985	141,7	60,4	2,1	36,2	1,6	1,5	3,0	19,9	6,3
	1990	328,8	59,7	1,6	37,4	1,6	1,2	1,7	20,5	7,4
	1994	540,8	52,1	1,0	45,6	2,4	1,1	1,2	23,6	12,3
	1995 <u>e/</u>	662,2	52,0	1,0	45,6	2,5	1,0	1,3	23,0	12,8
Другие страны Азии <u>d/</u>	1980	19,9	44,8	6,1	45,6	2,0	0,4	2,1	38,9	2,1
	1985	39,6	40,9	8,3	48,6	1,8	1,5	5,3	37,9	1,6
	1990	52,4	34,6	4,3	59,3	1,0	1,9	1,5	51,4	0,8
	1994	129,8	51,4	2,4	45,4	2,4	0,8	1,3	37,0	1,0
	1995 <u>e/</u>	158,6	51,9	2,2	45,4	2,5	0,9	1,1	36,6	1,0

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных из издания МВФ Direction of Trade Statistics.

a/ Долевые показатели торговли по местам назначения не дают в сумме 100 процентов в связи с отсутствием полной информации о местах назначения в исходных данных.

b/ Включая данные по странам с переходной экономикой; до 1994 года данные по странам с переходной экономикой являются неполными.

c/ Включая Южную Африку.

d/ Включая данные по Вьетнаму, Китаю, Корейской Народно-Демократической Республике и Монголии.

e/ Оценка.

**Таблица А.16. Географическая структура торговли: импорт (фоб),  
 1980-1995 годы**

Происхождение		Назначение <u>а/</u>								
		Все страны <u>б/</u>	Развитые страны <u>с/</u>	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны (всего)	Латинская Америка	Африка	Западная Азия	Южная и Восточная Азия	Другие страны Азии <u>д/</u>
В млрд. долл. США										
Все страны <u>б/</u>	1980	1 910,7	1 221,9	79,1	580,3	105,0	71,2	166,1	118,1	20,2
	1985	1 951,1	1 319,3	95,2	522,3	114,3	57,5	77,1	140,5	32,0
	1990	3 495,3	2 494,9	98,6	873,1	157,1	71,2	109,0	285,6	91,1
	1994	4 323,3	2 917,8	164,3	1 188,9	201,2	64,0	97,9	443,2	197,8
	1995 <u>е/</u>	5 183,2	3 489,5	218,1	1 427,8	237,1	73,7	109,7	554,6	238,8
В процентах										
Развитые страны <u>с/</u>	1980	64,0	65,4	34,9	62,9	63,2	74,3	68,6	55,7	73,7
	1985	67,6	70,8	34,8	60,6	65,1	75,0	66,4	56,2	67,4
	1990	71,4	74,7	50,9	61,6	70,9	71,3	70,7	56,3	48,1
	1994	67,5	71,2	55,5	60,5	71,8	67,5	69,6	53,2	53,8
	1995 <u>е/</u>	67,3	71,3	54,4	60,2	69,7	68,2	68,7	53,9	52,4
Страны с переходной экономикой	1994	3,8	3,1	33,3	1,7	0,6	1,2	2,4	0,7	4,5
	1995 <u>е/</u>	4,2	3,4	35,0	1,7	0,7	1,5	2,6	0,8	4,2
Развивающиеся страны	1980	30,4	30,9	12,3	30,4	33,8	21,6	22,3	41,7	16,5
	1985	26,8	25,8	18,1	29,2	32,0	20,5	24,1	40,4	25,2
	1990	25,0	22,5	16,3	32,4	27,1	23,5	23,9	41,1	44,4
	1994	27,5	24,7	10,7	35,8	25,6	27,1	24,1	44,6	39,6
	1995 <u>е/</u>	27,5	24,7	10,2	36,3	27,6	26,2	24,6	44,0	41,1
в том числе:										
Латинская Америка	1980	5,5	5,5	2,7	5,8	15,0	2,5	0,8	1,2	2,5
	1985	5,9	6,2	2,6	4,9	18,2	3,5	3,0	2,1	4,1
	1990	4,5	4,7	1,8	4,0	17,8	1,9	2,6	1,6	2,2
	1994	4,7	5,0	0,9	4,2	16,8	1,9	1,9	1,3	1,8
	1995 <u>е/</u>	4,6	5,0	0,9	4,0	16,2	1,7	2,1	1,3	2,0
Африка	1980	3,7	4,5	1,5	1,5	1,4	5,2	0,9	0,7	0,5
	1985	2,9	3,4	0,8	1,9	5,0	4,9	0,6	0,9	0,7
	1990	2,0	2,3	0,8	1,4	1,2	7,2	1,1	0,7	0,6
	1994	1,5	1,8	0,3	1,0	0,7	7,8	0,8	0,5	0,3
	1995 <u>е/</u>	1,4	1,7	0,3	0,9	0,6	7,7	0,7	0,4	0,6
Западная Азия	1980	8,7	8,7	4,8	9,3	8,7	7,3	7,2	12,8	0,4
	1985	4,0	3,5	3,2	5,1	5,1	4,0	5,4	6,5	0,3
	1990	3,1	2,8	3,7	4,1	4,1	2,4	5,6	4,5	0,7
	1994	2,3	2,0	0,9	3,0	1,3	2,7	5,4	3,5	1,0
	1995 <u>е/</u>	2,1	1,9	0,8	2,8	1,2	2,6	4,5	3,3	1,5
Южная и Восточная Азия	1980	6,2	6,1	1,2	7,3	1,1	2,6	4,3	14,7	3,4
	1985	7,2	6,8	1,8	8,7	1,0	2,9	5,2	16,4	14,0
	1990	8,2	6,9	2,0	12,2	1,9	5,3	5,9	16,6	33,3
	1994	10,3	8,7	2,2	14,9	4,1	9,0	6,5	19,3	23,2
	1995 <u>е/</u>	10,7	8,9	2,7	15,8	5,9	8,1	8,5	19,8	24,5

/ . . .

Происхождение	Назначение <u>a/</u>								
	Все страны <u>b/</u>	Развитые страны <u>c/</u>	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны (всего)	Латин-ская Америка	Африка	Запад-ная Азия	Южная и Восточная Азия	Другие страны Азии <u>d/</u>
Другие страны Азии <u>d/</u> 1980	1,1	0,7	2,1	2,1	0,5	1,2	1,1	5,1	1,6
1985	1,6	1,1	2,4	2,9	0,9	1,1	0,8	7,6	1,1
1990	2,6	1,8	2,8	5,0	0,6	1,7	1,3	10,3	1,0
1994	4,6	3,7	1,6	6,9	1,1	1,6	1,7	13,0	1,1
1995 <u>e/</u>	4,6	3,7	1,5	7,0	1,7	2,0	2,0	12,4	1,2

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных из издания МВФ Direction of Trade Statistics.

a/ Долевые показатели торговли по местам назначения не дают в сумме 100 процентов в связи с отсутствием полной информации о местах назначения в исходных данных.

b/ Включая данные по странам с переходной экономикой; до 1994 года данные по странам с переходной экономикой являются крайне неполными.

c/ Включая Южную Африку.

d/ Включая данные по Вьетнаму, Китаю, Корейской Народно-Демократической Республике и Монголии.

e/ Оценка.

Таблица А.17. Товарная структура мировой торговли: экспорт, 1980-1994 годы  
(В млрд. долл. США и в процентах)

	Общий объем экспорта (в млрд. долл. США)				Сельскохозяйственное сырье				Продовольствие				Топливо				Руды и металлы			
	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год
Все страны (в млрд. долл. США)	2 000,9	3 416,4	4 208,1	221,1	294,1	352,3	73,9	124,8	145,5	480,8	357,5	324,4	93,5	50,1	48,8					
Все страны (в процентах)				(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)					
Развитые страны <u>a/</u>	1 258,9	2 410,8	2 851,6	64,4	67,5	65,3	61,2	66,3	61,1	18,3	28,7	30,8	67,5	51,3	49,3					
Страны с переходной экономикой <u>b/</u>	155,2	182,6	151,0	4,4	3,1	2,8	8,8	5,8	7,3	8,8	13,6	10,0	5,2	6,9	6,3					
Развивающиеся страны	586,8	799,9	1 177,4	31,2	28,7	31,0	30,0	26,4	32,0	72,9	57,7	59,1	27,3	40,9	43,3					
Латинская Америка	107,8	134,3	189,0	14,2	10,9	11,0	4,6	6,6	7,7	9,5	10,3	8,9	10,9	14,4	15,7					
Африка	94,9	102,0	98,4	4,6	4,4	4,1	4,0	3,1	3,2	14,9	13,4	12,0	6,0	13,9	13,5					
Западная Азия	211,0	110,5	123,5	1,2	1,1	1,4	1,3	0,4	0,6	41,5	22,4	24,8	1,2	0,7	0,6					
Южная и Восточная Азия	141,6	391,5	650,1	8,0	10,0	11,8	17,1	14,6	16,7	6,3	10,1	11,7	6,4	10,0	11,7					
Другие страны Азии <u>c/</u>	20,4	62,1	121,0	2,3	2,4	3,1	2,1	2,4	2,6	0,6	1,5	1,3	1,2	1,4	1,6					



Промышленные товары

	Текстильные изделия				Химические продукты				Машины и транспортное оборудование				Продукция металлообрабатывающей промышленности				Прочие промышленные товары			
	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	1994 год	1980 год	1990 год	1994 год	
Группы стран-экспортеров	96,0	219,2	289,6	389,6	140,7	300,9	389,6	513,1	1 219,1	1 610,1	114,1	178,3	201,8	221,1	514,3	602,0				
Все страны (в млрд. долл. США)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)				
Развитые страны а/	61,3	46,2	37,3	87,1	82,8	80,3	85,0	83,0	77,6	85,7	73,1	64,2	80,1	68,9	64,0					
Страны с переходной экономикой б/	5,0	2,3	3,2	5,5	3,8	3,5	9,0	3,9	1,2	6,8	6,0	13,1	5,2	7,2	3,9					
Развивающиеся страны	33,7	46,6	54,2	7,4	12,6	15,3	6,0	12,7	20,8	7,5	20,3	22,7	14,7	24,1	32,8					
Латинская Америка	2,2	1,7	2,3	2,0	2,2	2,5	1,0	1,2	2,9	1,6	8,2	7,3	1,7	2,5	4,2					
Африка	1,2	3,3	2,9	0,6	2,0	1,6	0,1	0,7	0,5	0,2	2,8	2,5	0,5	0,4	0,7					
Западная Азия	1,5	4,7	5,1	1,0	1,5	1,4	0,3	0,3	0,4	0,4	2,0	2,8	0,6	0,3	0,2					
Южная и Восточная Азия	23,1	33,6	36,1	2,3	5,9	8,7	3,9	9,8	15,8	4,0	5,9	8,1	9,9	16,5	20,0					
Другие страны Азии с/	4,8	7,7	12,3	0,8	1,2	1,6	0,1	0,9	1,4	0,6	1,1	1,5	1,2	2,4	5,3					

Источник: Статистический отдел/ДЭСИАП.

а/ Включая Южную Африку.

б/ В данных за 1994 год учтены торговые потоки между государствами бывшего СССР. До 1992 года такие потоки считались внутренними.

с/ Включая Вьетнам, Китай, Корейскую Народно-Демократическую Республику и Монголию; удельный вес Китая в указанных показателях составляет более 90 процентов.

**Таблица А.18. Товарная структура мировой торговли: импорт, 1980-1994 годы**  
(В млрд. долл. США и процентах)

Группы стран-импортеров	Сырьевые товары																			
	Общий объем импорта (в млрд. долл. США)				Продовольствие				Сельскохозяй- ственное сырье				Топливо				Руды и металлы			
	1980 год	1990 год	1994 год		1980 год	1990 год	1994 год		1980 год	1990 год	1994 год		1980 год	1990 год	1994 год		1980 год	1990 год	1994 год	
Все страны (в млрд. долл. США)	2 000,9	3 416,4	4 208,1		221,1	294,1	352,3		73,9	124,8	145,5		480,8	357,5	324,4		93,5	50,1	48,8	
Все страны (в процентах)	1 336,0	2 448,9	2 773,3		(100)	(100)	(100)		(100)	(100)	(100)		(100)	(100)	(100)		(100)	(100)	(100)	
Развитые страны <u>a/</u>	144,0	155,1	143,7		61,4	69,3	68,9		68,3	70,4	64,4		75,3	70,8	65,2		79,1	70,1	66,3	
Страны с переходной экономикой <u>b/</u>	504,0	812,4	1 287,5		27,3	24,3	23,9		24,0	26,0	29,3		18,9	23,5	28,3		13,2	22,9	28,4	
Развивающиеся страны	126,1	136,4	220,9		6,0	4,2	5,0		3,1	3,7	4,9		6,7	4,1	4,4		3,1	3,0	3,4	
Латинская Америка	84,4	97,4	99,4		6,0	5,3	4,8		2,3	5,0	4,6		1,6	2,0	1,9		1,4	3,4	3,3	
Африка	96,5	106,7	110,0		5,6	4,2	2,5		2,1	0,9	-0,8		2,0	3,3	4,0		1,5	3,5	4,8	
Западная Азия	150,7	420,2	737,6		7,0	8,9	8,2		10,5	12,4	12,9		7,4	12,7	14,3		5,1	12,0	14,6	
Южная и Восточная Азия	22,8	57,0	125,0		1,7	1,9	3,5		4,1	4,1	7,7		0,1	1,6	3,9		0,7	1,1	2,6	
Другие страны Азии <u>c/</u>																				

Промышленные товары

	Текстильные изделия				Химические продукты				Машины и транспортное оборудование				Продукция металл-обработывающей промышленности				Прочие промышленные товары			
	1980	1990	1994	год	1980	1990	1994	год	1980	1990	1994	год	1980	1990	1994	год	1980	1990	1994	год
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Группы стран-импортеров США	96,0	219,2	289,6	140,7	300,9	389,6	513,1	1 219,1	1 610,1	114,1	178,3	201,8	221,1	514,3	602,0					
Все страны (в млрд. долл.)																				
США	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	
Все страны (в процентах)	69,7	67,9	61,8	63,8	67,5	64,6	59,5	70,7	65,5	56,3	70,9	62,5	72,2	78,9	74,0					
Развитые страны <u>a/</u>	6,8	4,3	4,3	7,4	4,3	3,9	8,7	4,4	2,6	9,3	3,5	4,3	5,5	3,7	2,0					
Страны с переходной экономикой <u>b/</u>	23,1	27,3	33,7	28,5	27,2	30,7	31,3	24,3	31,4	33,9	24,9	33,0	22,0	17,2	23,8					
Развивающиеся страны	3,6	2,7	4,3	8,0	1,2	0,5	7,8	4,5	6,1	6,4	2,9	3,5	4,9	5,2	4,1					
Латинская Америка	4,4	3,8	8,3	4,7	1,2	0,8	6,2	2,8	2,1	6,4	2,2	1,9	3,9	3,2	1,6					
Африка	5,8	2,8	1,5	4,2	2,1	0,8	6,9	3,0	2,5	8,7	12,2	4,4	5,6	0,8	4,2					
Западная Азия	7,3	12,9	11,0	8,7	18,9	22,2	8,1	12,8	18,5	8,5	7,8	22,8	6,2	7,0	12,2					
Южная и Восточная Азия	1,1	5,2	8,6	1,6	3,8	6,4	1,3	1,4	2,3	2,3	0,3	0,6	0,7	0,6	1,0					
Другие страны Азии <u>c/</u>																				

Источник: Статистический отдел/ДЭСИАП.

a/ Включая Южную Африку.

b/ В данных за 1994 год учтены торговые потоки между государствами бывшего СССР. До 1992 года такие потоки считались внутренними.

c/ Включая Вьетнам, Китай, Корейскую Народно-Демократическую Республику и Монголию; удельный вес Китая в указанных показателях составляет более 90 процентов.

**Таблица А.19. Мировая торговля: изменения стоимостного и физического объема экспорта и импорта по основным группам стран, 1986-1996 годы (в процентах к предыдущему году)**

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
<b>Стоимостной объем экспорта в долл. США</b>											
Все страны	10,2	17,2	13,8	8,1	14,3	2,3	6,5	-0,2	13,1	19,1	7
Развитые страны, в том числе:	16,1	16,6	14,4	7,1	15,3	2,0	5,9	-3,0	12,1	19,1	4½
Северная Америка	2,5	11,0	24,8	10,5	7,3	5,3	6,1	4,7	11,1	14,5	9
Западная Европа	21,5	20,1	10,8	6,7	20,7	-0,5	5,6	-7,9	13,1	22,9	3½
Япония	19,0	9,7	14,5	3,4	5,0	9,5	8,0	6,6	9,6	11,6	2½
Страны с переходной экономикой	5,2	4,1	-0,8	-1,5	-4,2	♦-14,6	6,1	♦4,8	17,5	17,6	..
Центральная и Восточная Европа	5,6	2,7	0,5	-3,2	-3,2	♦-8,7	-1,0	♦4,0	19,6	8,8	10
Бывший Советский Союз <u>с/</u>	4,7	5,6	-2,2	0,4	-5,2	-21,0	15,2	5,6	15,3	27,4	..
Развивающиеся страны	-7,1	22,0	14,6	12,8	14,2	5,1	8,2	6,5	15,0	19,2	12½
Латинская Америка	-16,2	11,3	13,8	10,0	8,1	-2,0	2,7	4,5	15,6	23,7	10
Африка	-16,1	13,3	-0,5	10,4	24,5	-5,0	-3,4	-7,0	3,7	12,5	8½
Западная Азия	-24,7	17,3	0,1	24,3	24,7	-10,0	4,1	-0,8	1,3	7,2	6
Южная и Восточная Азия	8,1	30,4	23,6	12,1	10,4	14,0	12,6	10,7	17,0	21,2	15½
Китай	13,1	27,5	20,5	10,6	18,1	15,8	18,1	13,5	31,9	22,9	10½
Средиземноморье	-4,0	21,6	12,9	3,8	9,9	1,4	-4,2	-3,4	8,5	10,0	12
<b>Для справки:</b>											
Чистые экспортеры энергоносителей	-28,2	12,0	1,2	20,5	16,3	-7,3	10,7	2,2	1,9	8,1	11
Чистые импортеры энергоносителей	7,7	24,0	21,5	10,6	9,3	10,4	10,6	9,0	18,1	13,9	12
<b>Стоимостной объем импорта в долл. США</b>											
Все страны	9,7	16,5	14,0	8,5	14,0	3,2	6,4	-1,8	12,6	18,0	7½
Развитые страны, в том числе:	12,6	18,2	13,0	8,3	14,9	0,7	4,4	-6,0	12,8	17,8	5½
Северная Америка	8,0	10,5	10,7	7,1	4,5	-1,1	7,9	8,7	13,8	11,3	6
Западная Европа	18,2	22,2	12,4	7,8	20,8	1,5	3,9	-13,4	11,9	20,4	4½
Япония	-2,2	18,4	24,1	11,9	12,2	0,7	-1,6	3,6	13,9	22,1	10½
Страны с переходной экономикой	7,6	0,6	-2,5	2,4	7,4	♦0,8	-11,0	♦1,2	2,2	22,4	..
Центральная и Восточная Европа	13,2	0,7	-2,7	-2,2	3,1	♦1,8	7,7	♦5,3	12,4	27,8	20
Бывший Советский Союз <u>с/</u>	1,5	0,5	-2,2	7,9	12,0	-0,2	-30,1	-5,3	-15,6	9,9	..
Развивающиеся страны	0,5	14,9	19,5	9,9	12,3	11,0	13,3	7,6	13,4	18,2	12
Латинская Америка	1,9	8,9	11,3	6,1	11,5	16,3	19,8	8,2	16,1	10,7	8½
Африка	3,1	2,4	14,0	1,4	11,8	-2,0	7,0	-4,7	7,9	17,5	8
Западная Азия	-10,5	7,4	3,3	4,9	3,7	11,2	16,7	-9,8	0,6	-0,8	5
Южная и Восточная Азия	4,3	28,0	29,9	15,0	16,5	13,8	11,6	9,9	18,3	23,6	13
Китай	1,5	0,7	27,9	7,0	-9,8	19,6	26,3	27,9	11,2	14,2	19½
Средиземноморье	-2,1	17,6	4,4	11,9	32,9	-11,2	-3,6	15,3	-12,2	26,4	17½
<b>Для справки:</b>											
Чистые экспортеры энергоносителей	-11,4	3,4	12,1	6,8	9,3	16,4	17,0	-7,2	4,3	0,3	12½
Чистые импортеры энергоносителей	4,7	18,7	21,6	11,1	13,5	10,0	12,5	11,9	15,3	21,6	11½
<b>Физический объем экспорта</b>											
Все страны	4,1	5,3	7,3	7,3	5,4	♦3,8	4,5	2,9	10,2	8,7	7½
Развитые страны, в том числе:	1,7	4,5	7,9	6,9	5,0	3,1	3,9	1,2	9,7	7,5	5½

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
Северная Америка	3,2	8,1	15,9	7,7	6,6	4,9	6,8	4,9	10,0	9,3	8½
Западная Европа	1,8	4,3	6,0	7,5	4,2	2,2	3,3	0,4	11,0	7,4	5
Япония	-0,7	0,4	5,9	4,3	5,3	2,5	1,5	-2,5	1,7	6,0	2½
Страны с переходной экономикой	4,0	2,4	4,5	-1,5	-9,5	..	..	..	..	..	..
Центральная и Восточная Европа	-0,7	1,7	4,3	-2,9	-6,2	♦-9,3	-0,1	♦0,3	19,1	9,5	8
Бывший Советский Союз <u>c/</u>	10,0	3,3	4,8	0,0	-13,1	..	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	11,9	8,5	6,3	10,7	9,1	8,7	5,6	7,6	11,1	12,2	12½
Латинская Америка	-1,5	4,8	5,7	7,1	2,8	4,9	3,1	7,6	9,2	16,2	11½
Африка <u>d/</u>	18,4	1,1	0,4	5,0	14,6	7,6	-4,7	-4,0	2,0	4,5	9½
Западная Азия	41,2	-7,2	11,2	8,8	2,1	3,4	3,7	9,7	4,7	-0,2	6
Южная и Восточная Азия	19,0	18,2	13,0	10,9	7,5	16,0	10,1	11,5	14,2	14,9	16
Китай	17,9	11,8	10,0	8,4	14,4	18,3	15,4	14,2	29,1	17,1	10½
Средиземноморье	-4,2	10,8	0,9	2,6	8,4	2,9	-5,9	-2,7	3,9	3,6	12½
<u>Для справки:</u>											
Чистые экспортеры энергоносителей	20,7	-5,3	5,5	9,0	-2,1	3,8	11,0	5,9	-1,5	1,7	11½
Чистые импортеры энергоносителей	14,5	13,9	10,2	9,2	6,8	13,0	8,7	9,8	14,3	7,8	12½
<u>Физический объем импорта</u>											
Все страны	4,5	5,7	8,2	7,4	4,6	♦ 4,6	5,4	2,8	10,3	8,5	7½
Развитые страны, в том числе:	7,5	6,6	7,4	7,2	4,6	2,5	4,2	0,2	10,6	8,0	5
Северная Америка	11,6	3,9	5,3	4,3	1,4	-0,9	7,9	9,6	13,0	8,6	5
Западная Европа	6,1	7,7	6,8	8,0	6,2	3,9	3,3	-4,4	8,8	7,4	5
Япония	9,5	9,2	17,9	7,9	5,7	4,0	-0,4	2,9	13,7	10,3	6½
Страны с переходной экономикой	-0,3	2,4	-0,8	2,4	0,2	-5,2	-5,2	-13,8	..	..	..
Центральная и Восточная Европа	4,6	3,5	3,4	0,2	-8,9	♦ 2,3	5,9	♦5,9	10,8	11,0	10
Бывший Советский Союз <u>c/</u>	-5,1	1,1	-5,8	5,3	10,6	-12,2	-35,0	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-4,3	3,5	12,5	8,6	5,5	12,5	11,0	9,1	10,1	9,7	12½
Латинская Америка	0,2	0,7	4,7	4,0	5,6	18,0	19,1	9,9	13,4	3,6	8½
Африка <u>d/</u>	-7,8	-12,9	6,3	1,2	2,8	0,6	6,0	-1,2	2,4	2,1	7½
Западная Азия	-16,1	-4,9	-1,7	3,2	-6,2	13,3	14,6	-6,2	-1,4	-9,4	5½
Южная и Восточная Азия	1,6	15,0	21,9	13,2	10,1	14,3	8,8	10,2	14,8	15,6	13½
Китай	-6,4	-8,4	19,0	6,1	-14,1	20,0	23,2	27,5	7,3	6,4	20
Средиземноморье	-4,7	2,6	1,4	9,7	17,6	-8,5	-5,1	23,3	-13,7	13,5	18½
<u>Для справки:</u>											
Чистые экспортеры энергоносителей	-16,8	-6,4	5,7	5,2	1,8	17,4	15,3	-5,3	1,9	-7,0	12½
Чистые импортеры энергоносителей	1,3	6,6	14,4	9,5	6,1	11,2	10,2	13,0	12,0	13,2	11½

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и Организации Объединенных Наций и оценок ЕЭК, рассчитанных на базе национальных данных.

Примечание: с 1993 года операции между Чешской Республикой и Словакией учитываются как внешнеторговые.

♦ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Предварительная оценка.

b/ Прогноз.

c/ Страны СНГ с 1992 года.

d/ Исключая Южную Африку.

**Таблица А.20. Мировая торговля: изменения цен экспорта и импорта и условий торговли по основным группам стран, 1986-1996 годы**

(Изменение индексов долларовых цен в процентах к предыдущему году)

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
<b>Средняя цена экспорта</b>											
Все страны	6,3	11,3	6,0	0,7	8,6	♦-1,3	2,0	-3,3	2,6	9,3	-½
Развитые страны, в том числе:	14,0	11,7	6,0	0,2	9,9	-1,0	2,0	-4,4	2,2	10,9	-¾
Северная Америка	-0,8	2,6	7,6	2,6	0,7	0,4	-0,6	-0,2	1,0	4,7	¾
Западная Европа	19,3	15,1	4,6	-0,8	15,8	-2,6	2,2	-8,3	1,8	14,4	-1¼
Япония	19,8	9,3	8,1	-0,8	-0,3	6,8	6,4	9,3	7,7	5,3	0
Страны с переходной экономикой	1,1	1,6	-5,1	0,1	5,9	..	..	..	..	..	..
Центральная и Восточная Европа	6,4	1,0	-3,6	-0,3	3,2	♦0,7	-0,9	♦-0,1	1,2	..	..
Бывший Советский Союз <u>с/</u>	-4,8	2,2	-6,7	0,4	9,1	..	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-16,7	12,2	5,6	3,9	6,7	-4,9	2,5	-1,1	3,7	6,4	0
Латинская Америка	-15,0	6,2	7,7	2,7	5,2	-6,6	0,5	2,9	5,7	6,4	-1½
Африка <u>с/</u>	-35,6	11,3	-2,4	8,8	14,2	-10,7	-1,9	-6,9	1,9	7,9	-1½
Западная Азия	-46,8	26,5	-9,9	14,1	22,2	-13,0	0,4	-9,6	-3,2	7,3	0
Южная и Восточная Азия	-9,2	10,4	9,4	1,1	2,7	-1,9	2,3	-0,7	2,5	5,4	-¼
Китай	-4,0	14,0	9,3	2,0	3,3	-2,2	2,4	-0,5	2,2	5,0	-¼
Средиземноморье	0,2	9,7	11,9	1,2	1,4	-1,5	1,9	-0,7	4,5	6,1	-½
<b>Для справки:</b>											
Чистые экспортеры энергоносителей	-40,5	18,3	-4,1	10,6	18,9	-10,8	-0,3	-3,5	3,4	6,4	-¾
Чистые импортеры энергоносителей	-5,9	9,0	10,2	1,3	2,4	-2,3	1,8	-0,8	3,3	5,6	-½
<b>Средняя цена импорта</b>											
Все страны	5,0	10,3	5,2	1,1	9,1	♦-1,3	0,9	-4,6	2,2	8,3	¼
Развитые страны, в том числе:	4,8	10,6	5,3	1,0	9,9	-1,7	0,3	-6,2	2,0	9,0	½
Северная Америка	-3,1	6,3	5,2	2,6	3,2	-0,3	0,0	-0,9	0,7	2,5	1
Западная Европа	11,6	13,4	5,3	-0,2	13,7	-2,2	0,7	-9,4	2,9	12,1	-¼
Япония	-10,7	8,4	5,2	3,8	6,1	-3,2	-1,2	0,7	0,2	10,6	4¼
Страны с переходной экономикой	7,9	-1,6	-1,5	0,0	7,1	..	..	..	..	..	..
Центральная и Восточная Европа	8,2	-2,7	-5,8	-2,3	13,1	♦-0,5	1,8	♦-0,6	1,4	..	..
Бывший Советский Союз <u>с/</u>	6,9	-0,6	3,8	2,4	1,4	..	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	4,6	11,0	6,1	1,5	6,8	-1,0	2,3	-1,2	2,9	7,5	-¼
Латинская Америка	1,7	8,1	6,3	2,1	5,6	-1,4	0,6	-1,5	2,4	6,8	0
Африка <u>с/</u>	9,2	13,3	4,9	1,0	12,3	-2,8	1,7	-5,4	1,9	10,9	-¾
Западная Азия	6,8	13,0	5,1	1,7	10,5	-1,8	2,0	-3,8	2,1	9,5	-½
Южная и Восточная Азия	2,7	11,2	6,6	1,6	5,8	-0,4	2,6	-0,3	3,0	6,9	-¼
Китай	8,5	10,0	7,4	0,9	5,1	-0,5	2,5	0,4	3,6	7,3	-¼
Средиземноморье	2,7	14,6	3,0	2,0	13,0	-3,0	1,6	-5,7	1,7	11,4	-¾

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>	1996 год <u>b/</u>
<u>Для справки:</u>											
Чистые экспортеры энергоносителей	6,5	10,5	6,2	1,5	7,4	-0,9	1,5	-1,9	2,3	7,8	0
Чистые импортеры энергоносителей	3,4	11,4	6,3	1,7	7,0	-1,1	2,2	-1,0	3,0	7,5	-¾
Условия торговли											
Развитые страны, в том числе:	8,8	0,8	0,8	-0,8	-0,1	♦0,6	1,7	2,0	0,3	1,7	-1¼
Северная Америка	2,4	-3,4	2,4	0,0	-2,5	0,7	-0,6	0,6	0,3	2,2	-¼
Западная Европа	6,9	1,7	-0,6	-0,4	1,9	-0,4	1,4	1,2	-1,0	2,1	-1
Япония	34,2	0,9	2,8	-4,4	-6,1	10,3	7,6	8,5	7,3	-4,8	-4
Страны с переходной экономикой	-6,3	3,3	-3,6	0,0	-1,1	..	..	..	..	..	..
Центральная и Восточная Европа	-1,7	3,8	2,4	2,1	-8,8	♦1,2	-2,6	♦0,4	-0,2	..	..
Бывший Советский Союз <u>c/</u>	-10,9	2,9	-10,0	-1,9	7,6	..	..	..	..	..	..
Развивающиеся страны	-21,2	1,5	2,0	0,8	-1,7	-1,9	0,2	0,1	0,8	-1,0	¼
Латинская Америка	-16,3	-1,9	1,3	0,6	-0,4	-5,2	-1,1	-1,4	3,3	-0,4	-1½
Африка <u>d/</u>	-41,0	-1,7	-7,0	7,7	1,7	-8,1	-3,5	-1,6	0,0	-2,6	-¾
Западная Азия	-50,1	11,9	-14,3	12,3	10,5	-11,3	-1,6	-5,9	-5,3	-1,9	½
Южная и Восточная Азия	-11,5	-0,8	2,6	-0,3	-2,9	-1,3	-0,3	-0,6	-0,5	-1,5	0
Китай	-11,6	3,7	1,8	1,1	-1,7	-1,7	-0,2	-0,9	-1,4	-2,2	¼
Средиземноморье	-2,4	-4,3	8,6	-0,7	-10,2	1,6	0,2	5,3	2,7	-4,7	¼
<u>Для справки:</u>											
Чистые экспортеры энергоносителей	-44,1	6,9	-9,7	8,8	10,5	-9,7	-1,7	-1,6	1,1	-1,3	-½
Чистые импортеры энергоносителей	-9,0	-2,4	3,7	-0,4	-4,3	-1,2	-0,5	0,1	0,3	-0,2	-¼

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных Организации Объединенных Наций и МВФ.

Примечание: с 1993 года операции между Чешской Республикой и Словакией учитываются как внешнеторговые.

♦ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Предварительная оценка.

b/ Прогноз.

c/ Страны СНГ с 1992 года.

d/ Исключая Южную Африку.

**Таблица А.21. Индексы цен на нетопливные виды сырья, экспортируемого развивающимися странами, 1985-1995 годы**

(1990 год = 100)

	Продовольствие	Тропические напитки	Семена масличных культур и масла	Сельскохозяйственное сырье	Минеральное сырье и металлы	Совокупный индекс		Цены на промышленные товары <u>a/</u>	Реальные цены на сырьевые товары <u>b/</u>	Для справки: сырая нефть <u>c/</u>	
						в долл. США	в СДР				
1985 год	66	161	135	74	68	79	105	63	125	124	
1986 год	73	200	84	76	65	82	95	76	108	58	
1987 год	77	131	99	88	76	84	88	85	99	76	
1988 год	101	132	130	96	111	106	107	92	116	64	
1989 год	107	113	115	95	111	106	113	91	117	78	
1990 год	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
1991 год	93	92	108	94	91	93	93	100	93	84	
1992 год	91	79	116	92	87	91	87	103	88	83	
1993 год	92	84	116	89	74	87	85	97	90	73	
1994 год	101	147	145	101	84	102	97	99	103	70	
1995 год	107	148	160	115	101	113	101	107	105	76	
1994 год	I	105	95	130	94	74	95	93	96	99	61
	II	100	124	137	98	80	97	94	98	99	70
	III	98	197	145	103	87	106	99	102	104	75
	IV	102	173	164	109	97	110	102	102	108	73
1995 год	I	105	164	162	122	103	115	104	106	108	77
	II	103	160	156	123	99	112	97	110	102	80
	III	109	142	160	105	103	112	100	108	104	72
	IV	111	127	162	109	99	111	101	108	103	75

Источник: издания Monthly Commodity Price Bulletin ЮНКТАД и Monthly Bulletin of Statistics Организации Объединенных Наций.

a/ Средняя цена экспорта промышленных товаров из развитых стран.

b/ Индекс цен в долларах США, дефлированный по средним ценам на промышленные товары, экспортируемые из развитых стран.

c/ Установленная ОПЕК цена на нефть, которая представляет собой среднюю цену "спот" корзины из семи сортов сырой нефти стран ОПЕК ("Сахаран бленд", "Майнас", "Бонни лайт", "Эраб лайт", "Дубай", "Т. Дж. лайт" и "Истмус").



## III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Таблица А.22. Сальдо по счетам текущих операций платежного баланса всех стран мира по группам стран, 1985-1995 годы a/

(В млрд. долл. США)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>
Развитые страны	-37,2	-3,5	-29,3	-22,6	-43,5	-58,9	-3,0	22,1	94,0	64,4	65,5
Крупнейшие развитые страны, в том числе:	-35,9	1,3	-23,7	-15,9	-21,3	-34,0	9,4	32,1	63,3	30,4	20,1
Германия <u>c/</u>	24,0	48,7	57,2	61,8	69,7	63,4	10,5	-1,8	9,6	3,7	10,6
Япония	50,0	87,0	88,6	81,7	59,8	39,9	84,1	120,3	134,5	133,2	115,4
Соединенные Штаты	-111,0	-137,0	-154,1	-114,3	-90,6	-72,5	-28,4	-43,2	-80,3	-131,9	-139,3
Прочие промышленно развитые страны	-1,3	-4,8	-5,6	-6,7	-22,2	-24,8	-12,4	-10,0	30,7	34,0	45,3
<u>Страны с переходной экономикой d/</u>	3,1	2,9	7,7	3,8	-2,9	-11,3	◆ -4,1	-7,5	-6,2	-8,5	2,2
Центральная и Восточная Европа	3,0	0,2	0,4	0,9	-2,1	-6,5	◆ -3,3	-2,1	-9,1	-5,2	-8,9
Бывший Советский Союз	0,1	2,7	7,3	2,9	-0,8	-4,8	◆ -0,8	-5,5	2,9	-2,9	13,4
<u>Развивающиеся страны</u>	-30,3	-46,8	-8,3	-25,8	-20,1	-2,7	-72,7	-79,1	-109,2	-78,9	-85,7
Страны с активным платежным балансом	2,9	-3,4	-2,1	-5,0	3,4	9,5	-59,0	-20,6	-21,1	-3,2	-0,3
Страны-импортеры капитала	-33,2	-38,5	-8,2	-21,3	-23,9	-22,7	◆ -44,6	-62,2	-93,7	-78,7	-88,7
Страны-экспортеры энергоносителей	-4,5	-19,3	-1,7	-16,8	-8,8	2,0	-20,1	-33,6	-38,5	-46,1	-24,9
Страны-импортеры энергоносителей	-28,7	-19,2	-6,5	-4,5	-15,0	-24,7	-24,5	-28,6	-55,2	-32,7	-63,8
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	11,0	23,3	31,1	31,7	27,4	18,4	14,0	15,6	20,7	16,9	9,2
Прочие страны	-39,7	-42,5	-37,6	-36,2	-42,4	-43,1	-38,5	-44,2	-75,9	-49,6	-73,0
Остаток по миру в целом <u>e/</u> , в том числе:	64,4	47,4	29,9	44,6	66,5	72,8	79,6	64,4	21,4	22,2	18,0
Торговля (импорт, фоб)	-21,1	-20,3	-39,0	-48,3	-31,8	-27,3	-22,3	-39,4	-70,0	-86,3	-83,7
Услуги и частные переводы	85,5	67,7	68,9	92,9	98,4	100,0	101,9	103,8	91,4	108,5	101,7

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и других национальных и международных источников.

◆ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов.

b/ Предварительная оценка.

c/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики начиная с июля 1990 года.

d/ Сальдо баланса в конвертируемой валюте; итоговые показатели включают данные по бывшей Германской Демократической Республике до 1990 года; в приведенных данных не учтена торговля между странами бывшей Чехословакии и Содружества Независимых Государств.

e/ Неучтенные торговые операции, услуги и частные переводы, а также ошибки и временные расхождения в представленных данных.

/ . . .

Таблица А.23. Баланс текущих операций: развитые страны  
 1985-1995 годы а/

(В млрд. долл. США)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <sup>б/</sup>
<b>Все развитые страны</b>											
Экспорт товаров (фоб)	1 263,4	1 469,3	1 717,6	1 976,6	2 118,7	2 435,6	2 480,8	2 633,5	2 543,5	2 851,7	3 402,3
Импорт товаров (фоб)	-1 304,3	-1 478,6	-1 746,7	-1 984,8	-2 152,3	-2 472,6	-2 468,7	-2 593,4	-2 441,4	-2 755,8	-3 290,0
Сальдо торгового баланса	-40,9	-9,3	-29,0	-8,2	-33,5	-37,0	12,1	40,1	102,1	95,9	112,2
Сальдо баланса услуг, доходов и чистых переводов, в том числе:											
Доходы от инвестиций	3,7	5,8	-0,2	-14,4	-10,0	-21,9	-15,1	-17,9	-8,1	-31,5	-46,8
	1,3	-2,1	-1,4	1,4	4,5	-4,3	-8,7	-11,1	-3,0	-19,5	-18,9
Сальдо баланса текущих операций	-37,2	-3,5	-29,3	-22,6	-43,5	-58,9	-3,0	22,1	94,0	64,4	65,5
<b>Крупнейшие развитые страны</b>											
Экспорт товаров (фоб)	937,0	1 083,7	1 253,9	1 450,8	1 559,1	1 771,1	1 814,6	1 928,0	1 886,9	2 102,2	2 441,0
Импорт товаров (фоб)	-976,2	-1 083,8	-1 266,7	-1 445,0	-1 568,8	-1 784,2	-1 791,6	-1 881,9	-1 808,6	-2 032,6	-2 370,6
Сальдо торгового баланса	-39,2	-0,1	-12,8	5,8	-9,7	-13,1	23,0	46,1	78,3	69,6	70,1
Сальдо баланса услуг, доходов и чистых переводов, в том числе:											
Доходы от инвестиций	3,3	1,5	-10,9	-21,7	-11,6	-20,9	-13,6	-14,0	-15,0	-39,2	-50,0
	15,7	13,5	14,1	20,1	25,8	26,3	21,3	25,1	22,7	9,1	6,5
Сальдо баланса текущих операций, в том числе:											
Германия с/	-35,9	1,3	-23,7	-15,9	-21,3	-34,0	9,4	32,1	63,3	30,4	20,1
Экспорт товаров (фоб)	182,7	241,5	291,5	322,8	340,9	412,0	403,7	430,6	382,6	430,1	508,1
Импорт товаров (фоб)	-154,2	-186,8	-223,4	-246,5	-265,9	-343,4	-385,2	-408,5	-342,7	-381,7	-442,8

/ . . .

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год/
Сальдо торгового баланса	28,5	54,8	68,1	76,3	75,0	68,6	18,5	22,1	39,9	48,3	65,3
Сальдо баланса услуг, доходов и членских взносов, в том числе:	-4,6	-6,0	-10,9	-14,5	-5,4	-5,2	-8,0	-23,0	-30,4	-44,6	-54,7
Доходы от инвестиций	3,3	4,8	4,1	4,6	11,8	18,2	19,8	16,9	14,1	7,7	1,8
Сальдо торговых операций	24,0	48,7	57,2	61,8	69,7	63,4	10,5	-1,8	9,6	3,7	10,6
<b>Яния</b>											
Экспорт товаров (фоб)	174,0	205,6	224,6	259,8	269,5	280,3	306,6	330,9	351,3	384,2	427,3
Импорт товаров (фоб)	-118,0	-112,8	-128,2	-164,8	-192,7	-216,8	-203,5	-198,5	-209,7	-238,3	-292,5
Сальдо торгового баланса	56,0	92,8	96,4	95,0	76,9	63,6	103,1	132,4	141,6	145,9	134,8
Сальдо баланса услуг, доходов и членских взносов, в том числе:	-5,9	-5,8	-7,8	-13,3	-17,1	-23,7	-18,9	-12,1	-7,0	-12,7	-19,4
Доходы от инвестиций	6,8	9,5	16,7	21,0	23,4	23,2	26,7	36,2	41,4	41,0	45,1
Сальдо баланса торговых операций	50,1	87,0	88,6	81,7	59,8	39,9	84,1	120,3	134,5	133,2	115,4

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <sup>b/</sup>
<b>Соединённые Штаты</b>											
Экспорт товаров (фоб)	215,9	223,4	250,2	320,2	362,2	389,3	416,9	440,3	458,7	504,5	576,8
Импорт товаров (фоб)	-338,1	-368,4	-409,8	-447,2	-477,3	-498,3	-491,0	-536,4	-590,1	-668,9	-749,8
Сальдо торгового баланса	-122,2	-145,1	-159,6	-127,0	-115,1	-109,0	-74,1	-96,1	-131,4	-164,3	-173,0
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе: Доходы от инвестиций	11,1	8,1	5,5	12,6	24,6	36,5	45,6	52,9	51,1	32,4	33,7
Сальдо баланса текущих операций	8,1	15,1	14,8	29,4	28,3	20,8	19,1	21,9	15,5	17,9	13,8
<b>Прое промышленно развитые страны</b>											
Экспорт товаров (фоб)	326,4	385,7	463,7	525,9	559,7	664,5	666,2	705,5	656,7	749,5	961,3
Импорт товаров (фоб)	-328,1	-394,8	-479,9	-539,8	-583,5	-688,4	-677,1	-711,6	-632,8	-732,2	919,1
Сальдо торгового баланса	-1,7	-9,1	-16,3	-14,0	-23,8	-23,9	-10,8	-6,1	23,8	26,3	42,1
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе: Доходы от инвестиций	0,4	4,4	10,7	7,2	1,6	-1,0	-1,5	-3,9	6,9	7,7	3,2
Сальдо баланса текущих операций	-14,3	-15,6	-15,6	-18,7	-21,3	-30,6	-30,1	-36,2	-25,7	-28,6	-25,4
Сальдо баланса текущих операций	-1,3	-4,8	-5,6	-6,7	-22,2	-24,8	-12,4	-10,0	30,7	34,0	45,3

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, Всемирной торговой организации и национальных источников.

a/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов.

b/ Предварительная оценка.

c/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики начиная с июля 1990 года.

**Таблица А.24. Баланс текущих операций: страны с переходной экономикой, 1985-1995 годы а/**

(В млрд. долл. США)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>б/</u>
<u>Страны с переходной экономикой с/</u>											
Экспорт товаров (фоб)	91,4	91,5	97,7	99,4	101,1	100,9	♦ 90,8	98,3	♦ 107,3	125,2	149,3
Импорт товаров (фоб)	-82,2	-83,5	-87,2	-88,2	-95,6	-113,4	♦ -111,2	-99,0	♦ -104,5	-106,5	-129,8
Сальдо торгового баланса	9,2	8,0	10,5	11,1	5,5	-12,5	♦ -20,4	1,4	2,8	18,7	19,5
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов	-6,1	-5,1	-2,8	-7,3	-8,4	1,2	♦ 16,3	-8,9	-9,0	-27,2	-17,3
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>7,7</b>	<b>3,8</b>	<b>-2,9</b>	<b>-11,3</b>	<b>♦ -4,1</b>	<b>-7,5</b>	<b>-6,2</b>	<b>-8,5</b>	<b>2,2</b>
<u>Центральная и Восточная Европа с/</u>											
Экспорт товаров (фоб)	34,1	31,5	34,3	37,4	38,8	41,9	♦ 44,1	44,6	♦ 46,4	55,5	60,4
Импорт товаров (фоб)	-28,3	-28,8	-32,2	-34,4	-37,6	-48,4	♦ -46,3	-51,8	♦ -57,4	-65,0	-83,1
Сальдо торгового баланса	5,8	2,7	2,1	2,9	1,2	-6,5	♦ -2,2	-7,2	-11,0	-9,5	-22,7
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов	-2,8	-2,5	-1,7	-2,0	-3,3	0,0	♦ -1,1	5,1	1,9	4,3	13,8
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>3,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>-2,1</b>	<b>-6,5</b>	<b>♦ -3,3</b>	<b>-2,1</b>	<b>-9,1</b>	<b>-5,2</b>	<b>-8,9</b>
в том числе:											
<u>Бывшая Чехословакия</u>											
Экспорт товаров (фоб)	3,9	4,3	4,5	5,0	5,4	5,9	11,3	12,3			
Импорт товаров (фоб)	-3,2	-4,1	-4,6	-5,1	-5,0	-6,8	-11,0	-14,0			
Сальдо торгового баланса	0,7	0,2	-0,1	-0,1	0,4	-0,9	0,3	-1,7			
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов	-0,0	0,2	0,2	0,2	-0,1	0,7	-0,3	2,3			
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>0,7</b>	<b>0,4</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,6</b>			
<u>Чешская Республика</u>											
Экспорт товаров (фоб)									10,4	12,0	14,3
Импорт товаров (фоб)									-10,6	-12,8	-18,1
Сальдо торгового баланса									-0,2	-0,8	-3,8
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов									0,0	0,1	2,1
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>									<b>-0,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-1,7</b>
<u>Словакия</u>											
Экспорт товаров (фоб)									3,1	4,2	5,6
Импорт товаров (фоб)									-4,0	-4,7	-6,1
Сальдо торгового баланса									-0,9	-0,5	-0,5
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов									0,5	1,2	0,7
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>									<b>-0,4</b>	<b>0,7</b>	<b>0,2</b>

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>
<u>Венгрия</u>											
Экспорт товаров (фоб)	4,2	4,2	5,0	5,5	6,4	6,4	10,2	10,7	8,9	10,6	12,6
Импорт товаров (фоб)	-4,1	-4,7	-5,0	-5,0	-5,9	-6,0	-11,4	-11,1	-12,7	-14,5	-15,3
Сальдо торгового баланса	0,1	-0,5	-0,0	0,5	0,5	0,4	-1,2	-0,4	-3,8	-3,9	-2,7
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов	-0,9	-1,0	-0,9	-1,3	-1,9	-0,3	1,4	0,7	0,4	-0,0	0,2
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-0,8</b>	<b>-1,5</b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>-1,4</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>	<b>-3,4</b>	<b>-3,9</b>	<b>-2,5</b>
<u>Польша</u>											
Экспорт товаров (фоб)	5,8	6,2	6,9	7,9	8,3	11,3	14,9	13,2	14,2	17,3	23,2
Импорт товаров (фоб)	-4,6	-5,1	-5,9	-7,0	-8,4	-9,9	-15,5	-16,1	-18,8	-21,6	-29,4
Сальдо торгового баланса	1,2	1,1	1,0	0,9	-0,1	1,4	-0,6	-2,9	-4,6	-4,3	-6,2
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов	-1,7	-1,7	-1,4	-1,5	-1,7	-2,1	-0,8	2,6	2,3	3,4	2,5
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,6</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,7</b>	<b>-1,4</b>	<b>-0,3</b>	<b>-2,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>-3,7</b>
<u>Бывший Советский Союз <u>d/</u></u>											
Экспорт товаров (фоб)	57,3	60,0	63,4	62,0	62,3	59,0	46,7	53,7	56,7	65,4	83,3
Импорт товаров (фоб)	-53,9	-54,7	-55,0	-53,8	-58,0	-65,0	-64,9	-45,4	-43,0	-36,3	-39,9
Сальдо торгового баланса	3,4	5,3	8,4	8,2	4,3	-6,0	♦ -18,2	8,3	13,7	29,1	43,4
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов	-3,3	-2,6	-1,1	-5,3	-5,1	1,2	17,4	-13,8	-10,8	-32,0	-30,0
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>0,1</b>	<b>2,7</b>	<b>7,3</b>	<b>2,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>-4,8</b>	<b>-0,8</b>	<b>-5,5</b>	<b>2,9</b>	<b>-2,9</b>	<b>13,4</b>

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и ЕЭК.

♦ Указывает на прерывающийся ряд.

a/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов в конвертируемой валюте; в приведенных данных не учтена торговля между странами бывшей Чехословакии и Содружества Независимых Государств.

b/ Предварительная оценка.

c/ Включая операции бывшей Германской Демократической Республики до 1990 года.

d/ С 1992 года данные по Содружеству Независимых Государств.

**Таблица А.25. Баланс текущих операций: развивающиеся страны,  
1985-1995 годы а/**

(В млрд. долл. США)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>
<b>Все развивающиеся страны</b> (129 стран)											
Экспорт товаров (фоб)	500,2	464,6	576,1	663,6	745,1	849,1	891,8	978,6	1 034,7	1 191,2	1 415,7
Импорт товаров (фоб)	-447,4	-443,0	-518,5	-618,4	-685,2	-772,4	-861,3	-972,1	-1 055,7	-1 191,3	-1 421,5
Сальдо торгового баланса	52,7	21,6	57,6	45,3	59,8	76,2	30,6	6,6	-21,1	-0,1	-5,9
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:	-83,0	-68,5	-65,9	-71,1	-80,0	-79,4	-103,1	-85,6	-88,1	-78,0	-79,8
Доходы от инвестиций	-50,6	-44,6	-49,2	-52,0	-55,0	-53,2	-55,8	-55,0	-55,3	-59,8	-64,6
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-30,3</b>	<b>-46,8</b>	<b>-8,3</b>	<b>-25,8</b>	<b>-20,1</b>	<b>-2,7</b>	<b>-72,6</b>	<b>-79,1</b>	<b>-109,2</b>	<b>-78,1</b>	<b>-85,7</b>
По регионам:											
<b>Латинская Америка</b>											
Экспорт товаров (фоб)	99,2	88,9	101,5	117,4	130,4	143,9	144,0	153,1	164,2	189,7	229,5
Импорт товаров (фоб)	-68,4	-72,1	-81,1	-93,5	-102,2	-115,2	-131,5	-160,8	-176,0	-207,0	-232,5
Сальдо торгового баланса	30,8	16,8	20,4	23,9	28,2	28,7	12,5	-7,7	-11,9	-17,3	-3,0
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:	-35,9	-37,9	-33,2	-36,3	-39,9	-34,5	-32,8	-30,0	-34,9	-34,6	-33,1
Доходы от инвестиций	-37,0	-34,1	-32,1	-35,8	-40,7	-35,8	-33,0	-33,1	-35,9	-33,6	-39,1
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-5,2</b>	<b>-21,1</b>	<b>-12,8</b>	<b>-12,4</b>	<b>-11,7</b>	<b>-5,8</b>	<b>-20,2</b>	<b>-37,7</b>	<b>-46,7</b>	<b>-51,9</b>	<b>-36,0</b>
<b>Африка</b>											
Экспорт товаров (фоб)	82,8	67,0	76,4	77,2	84,2	103,9	99,2	96,8	90,7	93,9	105,0
Импорт товаров (фоб)	-67,7	-62,3	-69,2	-77,2	-80,0	-89,8	-89,8	-93,8	-90,5	-95,4	-108,7
Сальдо торгового баланса	15,1	4,7	7,2	0,0	4,1	14,1	9,4	3,1	0,2	-1,5	-3,7
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:	-18,6	-17,0	-17,1	-17,3	-18,9	-19,8	-18,3	-13,6	-12,3	-14,8	-11,8
Доходы от инвестиций	-11,7	-11,5	-14,4	-15,0	-15,7	-17,7	-16,9	-13,9	-12,9	-12,1	-11,9
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-3,6</b>	<b>-12,3</b>	<b>-9,9</b>	<b>-17,3</b>	<b>-14,8</b>	<b>-5,7</b>	<b>-8,9</b>	<b>-10,5</b>	<b>-12,1</b>	<b>-16,3</b>	<b>-15,5</b>
<b>Западная Азия</b>											
Экспорт товаров (фоб)	99,8	69,3	87,3	88,2	108,5	132,7	119,4	131,1	126,0	130,9	140,3
Импорт товаров (фоб)	-77,0	-69,5	-75,9	-78,6	-83,6	-90,5	-102,7	-135,1	-109,3	-102,3	-110,2
Сальдо торгового баланса	22,9	-0,2	11,3	9,6	25,0	42,2	16,7	-4,0	16,7	28,6	30,1
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:	-32,7	-16,2	-18,6	-20,8	-24,2	-28,2	-54,5	-23,4	-42,5	-39,6	-35,9
Доходы от инвестиций	13,5	16,7	13,3	14,4	15,6	13,7	9,8	8,0	4,7	2,5	1,3
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-9,8</b>	<b>-16,4</b>	<b>-7,3</b>	<b>-11,2</b>	<b>0,8</b>	<b>14,0</b>	<b>-37,8</b>	<b>-27,4</b>	<b>-25,7</b>	<b>-11,0</b>	<b>-5,8</b>
<b>Южная и Восточная Азия</b>											
Экспорт товаров (фоб)	196,7	217,9	286,1	352,9	393,1	437,2	497,1	566,7	624,8	741,1	899,6
Импорт товаров (фоб)	-206,1	-214,0	-264,3	-339,6	-384,9	-432,1	-494,9	-563,3	-633,7	-745,8	-915,6
Сальдо торгового баланса	-9,4	3,9	21,8	13,3	8,2	5,1	2,2	3,4	-8,9	-4,6	-16,1
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:	-5,6	-2,5	-2,2	-3,9	-6,7	-5,5	-5,8	-6,5	-9,8	1,2	-12,3

/ . . .

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>b/</u>
Доходы от инвестиций	-12,7	-11,2	-12,3	-11,3	-10,6	-10,0	-12,4	-13,4	-12,7	-14,2	-16,1
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-15,0</b>	<b>1,4</b>	<b>19,5</b>	<b>9,4</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,4</b>	<b>-3,6</b>	<b>-3,1</b>	<b>-18,8</b>	<b>-3,4</b>	<b>-28,4</b>
По аналитическим группам											
<u>Страны-экспортеры энергоносителей с активным платежным балансом (8 стран)</u>											
Экспорт товаров (фоб)	94,9	62,5	77,5	76,6	94,8	118,6	105,2	115,0	106,5	110,4	117,4
Импорт товаров (фоб)	-63,9	-54,9	-58,9	-61,1	-68,0	-71,7	-82,0	-89,6	-80,6	-70,0	-73,9
Сальдо торгового баланса	31,0	7,6	18,2	15,5	26,8	46,9	23,2	25,4	25,9	40,5	43,4
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:											
Доходы от инвестиций	-28,1	-15,9	-18,7	-20,0	-23,1	-26,9	-51,1	-42,3	-41,4	-39,8	-40,4
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>2,9</b>	<b>-8,3</b>	<b>-0,1</b>	<b>-4,5</b>	<b>3,7</b>	<b>20,0</b>	<b>-28,0</b>	<b>-16,9</b>	<b>-15,5</b>	<b>0,7</b>	<b>3,0</b>
<u>Страны-экспортеры энергоносителей с пассивным платежным балансом (19 стран)</u>											
Экспорт товаров (фоб)	127,3	96,8	118,4	124,1	147,7	183,8	187,1	198,4	209,7	237,2	285,9
Импорт товаров (фоб)	-95,1	-85,9	-91,8	-111,6	-122,7	-146,3	-169,6	-193,6	-207,9	-239,4	-268,8
Сальдо торгового баланса	32,2	10,9	26,6	12,5	25,0	37,6	17,5	4,8	1,8	-2,2	17,1
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:											
Доходы от инвестиций	-36,7	-30,2	-28,3	-29,4	-33,8	-35,6	-37,6	-38,5	-40,3	-43,9	-41,9
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-4,5</b>	<b>-19,3</b>	<b>-1,7</b>	<b>-16,8</b>	<b>-8,8</b>	<b>2,0</b>	<b>-20,1</b>	<b>-33,6</b>	<b>-38,5</b>	<b>-46,1</b>	<b>-24,9</b>
<u>Страны-импортеры энергоносителей (102 страны)</u>											
Экспорт товаров (фоб)	278,0	305,3	380,2	463,0	502,6	546,7	599,6	665,2	718,5	843,5	1 012,4
Импорт товаров (фоб)	-288,4	-302,2	-367,8	-445,7	-494,6	-554,4	-609,7	-688,9	-767,3	-882,0	-1 078,8
Сальдо торгового баланса	-10,5	3,1	12,4	17,3	8,0	-7,7	-10,1	-23,7	-48,8	-38,4	-66,4
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:											
Доходы от инвестиций	-18,3	-22,3	-18,9	-21,7	-23,0	-16,9	-14,4	-4,8	-6,3	5,7	2,5
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-40,3</b>	<b>-41,1</b>	<b>-40,2</b>	<b>-42,8</b>	<b>-43,0</b>	<b>-38,7</b>	<b>-36,4</b>	<b>-33,2</b>	<b>-29,6</b>	<b>-30,1</b>	<b>-32,8</b>
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-28,7</b>	<b>-19,2</b>	<b>-6,5</b>	<b>-4,5</b>	<b>-15,0</b>	<b>-24,7</b>	<b>-24,5</b>	<b>-28,6</b>	<b>-55,2</b>	<b>-32,7</b>	<b>-63,8</b>
<u>Четыре страны-экспортера промышленных товаров</u>											
Экспорт товаров (фоб)	108,6	131,2	177,1	228,2	246,1	266,9	304,6	343,8	377,5	435,9	526,0
Импорт товаров (фоб)	-99,8	-111,4	-150,3	-199,2	-224,6	-256,1	-298,1	-339,0	-372,0	-435,5	-532,2
Сальдо торгового баланса	8,8	19,8	26,8	29,6	21,5	10,8	6,5	4,8	5,5	0,4	-6,2
Сальдо баланса услуг, доходов и частных переводов, в том числе:											
Доходы от инвестиций	2,2	3,5	4,3	2,1	5,9	7,6	7,5	10,8	15,2	16,5	15,4
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>-2,6</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,8</b>	<b>3,4</b>	<b>4,5</b>	<b>4,8</b>	<b>5,2</b>	<b>4,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,7</b>
<b>Сальдо баланса текущих операций</b>	<b>11,0</b>	<b>23,3</b>	<b>31,1</b>	<b>31,7</b>	<b>27,4</b>	<b>18,4</b>	<b>14,0</b>	<b>15,6</b>	<b>20,7</b>	<b>16,9</b>	<b>9,2</b>

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и национальных и прочих источников.

a/ Сальдо баланса товаров, услуг и частных переводов.

b/ Предварительная оценка.

/ . . .



**Таблица А.26. Чистая передача финансовых ресурсов промышленно развитых стран, 1985-1995 годы**  
(в млрд. долл. США)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <i>a/</i>
<b>Соединенные Штаты</b>											
Чистое движение капитала	125,9	142,0	158,0	123,7	130,6	104,0	52,6	62,7	115,7	145,3	185,4
Текущие частные субсидии <i>b/</i>	-4,2	-4,4	-4,4	-5,5	-5,8	-5,9	-6,6	-6,2	-6,8	-8,5	-9,0
Текущие официальные субсидии	-13,4	-14,0	-12,5	-13,0	-13,4	-20,4	20,7	-18,8	-19,4	-19,0	-13,7
Перевод капитала <i>c/</i>	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	-0,2	-0,6	0,1
Прямые инвестиции <i>d/</i>	21,2	26,4	47,3	52,1	51,5	53,0	27,1	4,6	9,3	27,2	23,2
Портфельные инвестиции	68,5	81,5	61,7	66,0	73,6	-6,8	11,8	25,1	-31,4	90,8	141,4
Среднесрочные и долгосрочные займы	8,0	-5,1	-0,6	11,7	3,2	18,9	8,5	-1,4	1,6	2,4	1,4
Краткосрочный капитал <i>e/</i>	22,7	26,0	70,3	25,3	-32,7	20,3	19,6	85,4	126,5	67,2	35,4
Ошибки и пропуски	22,9	31,4	-4,0	-13,0	54,0	44,5	-28,9	-26,4	36,0	-14,3	6,7
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	5,3	3,1	-8,0	2,3	-6,9	-14,3	-21,4	-19,6	-31,8	-36,4	-56,7
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	131,2	145,1	150,0	125,9	123,7	89,6	31,2	43,1	83,9	108,8	128,7
Использование официальных резервов <i>f/</i>	-3,8	0,3	9,2	-3,9	-25,3	-2,2	5,8	3,9	-1,4	5,3	-9,8
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	127,4	145,4	159,2	122,0	98,4	87,4	37,0	47,0	82,5	114,2	118,9
<b>Соединенное Королевство</b>											
Чистое движение капитала	-5,1	4,4	29,3	38,5	29,1	36,3	27,4	13,8	17,7	12,7	18,6
Текущие частные субсидии <i>b/</i>	0,4	0,1	-0,2	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4
Текущие официальные субсидии	-4,4	-3,3	-5,4	-5,9	-7,0	-8,2	-1,9	-8,6	-7,4	-7,8	-8,1
Перевод капитала <i>c/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,8
Прямые инвестиции <i>d/</i>	-3,5	-3,7	-9,0	-5,3	3,7	24,5	9,5	4,3	-3,3	1,7	9,9
Портфельные инвестиции	-8,6	-14,9	48,2	10,6	-29,7	-7,9	-22,9	-2,7	-56,3	75,0	-31,3
Среднесрочные и долгосрочные займы	2,0	6,7	2,2	4,3	9,4	11,8	24,2	5,7	22,4	-7,6	14,8
Краткосрочный капитал <i>e/</i>	8,0	12,7	-2,5	25,2	49,4	15,6	19,4	7,1	66,6	-56,1	31,3
Ошибки и пропуски	0,9	6,8	-4,0	10,0	3,6	1,0	-0,3	8,5	-3,8	8,0	3,1
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	1,3	2,0	-0,3	-2,5	-2,9	-10,0	-10,7	-1,8	-5,0	-0,8	-5,3
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-3,8	6,4	29,0	36,0	26,2	26,3	16,7	12,0	12,7	11,9	13,3
Использование официальных резервов <i>f/</i>	-0,6	-1,4	-20,2	-4,9	8,8	-0,1	-5,0	2,6	-1,1	-1,6	0,6
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-4,4	5,0	8,8	31,1	35,0	26,2	11,7	14,6	11,6	10,3	13,9
<b>Германия <i>g/</i></b>											
Чистое движение капитала	-24,5	-47,1	-42,0	-83,5	-74,2	-62,1	-25,7	33,6	-28,7	-5,3	2,5
Текущие частные субсидии <i>b/</i>	-4,0	-5,8	-6,5	-7,2	-8,1	-10,6	-11,3	-6,3	-5,8	-5,7	-7,4
Текущие официальные субсидии	-6,3	-7,7	-10,7	-12,1	-12,5	-15,1	-29,2	-24,6	-24,8	-27,6	-27,9
Перевод капитала <i>c/</i>	-0,2	-0,0	-0,1	-0,0	0,1	-1,3	-0,7	0,7	0,5	0,7	-2,3
Прямые инвестиции <i>d/</i>	-3,6	-7,5	-7,8	-10,0	-7,5	-17,2	-17,5	-16,4	-12,0	-11,5	-23,9
Портфельные инвестиции	1,8	23,4	3,8	-36,8	-2,4	-1,8	25,0	30,8	116,3	-33,6	18,0
Среднесрочные и долгосрочные займы	1,0	6,3	12,5	-16,2	2,9	-6,5	-21,8	8,3	9,2	4,3	23,6
Краткосрочный капитал <i>e/</i>	-16,4	-57,1	-32,4	-3,7	-51,3	-24,5	21,9	29,1	-99,8	71,5	19,7
Ошибки и пропуски	3,0	1,4	-0,9	2,6	4,6	14,8	8,0	11,9	-12,4	-3,4	2,7
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	2,1	1,4	3,9	3,6	11,1	13,7	17,7	15,9	13,2	1,5	-0,3

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <i>a/</i>
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-22,4	-45,7	-38,1	-79,9	-63,1	-48,4	-8,0	49,5	-15,5	-3,8	2,2
Использование официальных резервов <i>f/</i>	-2,2	-5,5	-21,5	15,4	-2,8	-7,3	6,0	-37,2	14,2	2,0	-18,4
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-24,7	-51,2	-59,6	-64,5	-65,9	-55,8	-2,0	12,4	-1,3	-1,8	-16,2
<u>Япония</u>											
Чистое движение капитала	-48,6	-73,1	-52,8	-67,2	-74,0	-48,0	-92,0	-121,6	-110,0	-111,4	-9,9
Текущие частные субсидии <i>b/</i>	-0,7	-0,9	-2,1	-2,0	-1,5	-1,5	-1,3	-2,0	-3,1	-3,5	-4,5
Текущие официальные субсидии	-0,9	-1,2	-1,6	-2,1	-2,8	-4,1	-11,2	-2,6	-3,0	-4,0	-4,9
Перевод капитала <i>c/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прямые инвестиции <i>d/</i>	-5,8	-14,3	-18,4	-34,7	-45,2	-46,3	-29,4	-14,5	-13,6	-17,1	-22,2
Портфельные инвестиции	-40,3	-101,4	-94,4	-66,1	-28,8	-4,8	39,7	-28,7	-63,8	-48,8	-52,2
Среднесрочные и долгосрочные займы	-15,7	-15,8	-24,3	-29,6	-16,0	7,7	25,3	12,2	-2,0	-16,1	-17,0
Краткосрочный капитал <i>e/</i>	11,1	57,9	91,6	64,2	42,1	21,9	-107,4	-75,5	-24,2	-4,2	76,9
Ошибки и пропуски	3,8	2,5	-3,7	3,1	-21,8	-20,9	-7,7	-10,5	-0,3	-17,8	14,1
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	6,8	9,5	16,7	21,0	23,4	23,2	26,7	36,2	41,4	41,0	45,1
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-41,8	-63,6	-36,1	-46,2	-50,6	-24,8	-65,3	-85,4	-68,6	-70,4	35,2
Использование официальных резервов <i>f/</i>	0,6	-14,8	-37,9	-16,5	12,8	6,6	6,6	-0,6	-27,7	-25,3	-110,0
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-41,2	-78,4	-74,0	-62,7	-37,8	-18,2	-58,7	-86,0	-96,2	-95,7	-74,8
<u>Прочие промышленно развитые страны</u>											
Чистое движение капитала	5,5	6,7	57,7	58,9	75,0	124,7	58,1	8,7	-27,2	-33,8	-40,4
Текущие частные субсидии <i>b/</i>	1,0	0,6	1,3	2,0	1,5	0,9	-0,7	-2,2	0,9	0,4	-0,6
Текущие официальные субсидии	-4,7	-9,0	-9,7	-10,3	-12,6	-14,6	-16,0	-17,2	-6,4	-22,2	-18,1
Перевод капитала <i>c/</i>	0,8	0,5	0,9	1,6	2,3	4,0	6,2	6,0	5,7	4,9	6,8
Прямые инвестиции <i>d/</i>	-10,2	-9,8	-10,3	-7,9	-16,2	-16,0	-12,6	-0,9	2,7	-10,9	11,3
Портфельные инвестиции	17,0	18,1	23,1	36,0	60,9	66,3	52,7	52,7	165,7	-106,5	21,2
Среднесрочные и долгосрочные займы	5,2	2,8	19,2	3,6	18,6	21,5	38,1	22,4	46,1	1,8	18,9
Краткосрочный капитал <i>e/</i>	7,0	11,4	33,2	41,3	33,2	83,1	-9,9	-55,9	-215,7	105,9	-76,6
Ошибки и пропуски	-10,6	-8,0	0,2	-6,8	-12,9	-20,5	-0,3	3,7	-26,3	-7,3	-3,2
Использование кредитов МВФ	0,0	0,0	-0,3	-0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистые дивиденды и проценты	-26,1	-29,7	-37,8	-46,7	-51,6	-69,5	-71,5	-83,2	-69,2	-76,4	-70,6
Чистая передача ресурсов (на финансовой основе)	-20,6	-23,0	19,8	12,2	23,3	55,2	-13,4	-74,6	-96,4	-110,2	-111,0
Использование официальных резервов <i>f/</i>	0,6	-3,7	-43,4	-27,5	-19,1	-53,6	-0,5	35,6	-1,9	-15,1	-17,1
Чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-20,0	-26,8	-23,6	-15,3	4,2	1,6	-13,9	-39,0	-98,3	-125,3	-128,1

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

*a/* Предварительная оценка.

*b/* Исключая переводы заработной платы.

*c/* Включая списание задолженности.

*d/* За вычетом реинвестированных доходов.

*e/* Включая финансовые инструменты с неустановленными сроками погашения.

*f/* Увеличение резервов показывается отрицательной величиной.

*g/* Включая операции бывшей Германской Демократической Республики начиная с июля 1990 года.

**Таблица А.27. Чистая передача финансовых ресурсов развивающихся стран-импортеров капитала, 1985-1995 годы**

(В млрд. долл. США)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год <u>a/</u>
<u>Все страны b/</u>											
Передача ресурсов посредством прямых инвестиций											
Чистый приток инвестиций	8,3	6,1	9,3	15,4	17,4	16,8	22,7	30,9	46,8	58,7	63,6
Чистые доходы от прямых инвестиций	-8,7	-7,9	-8,9	-9,9	-11,5	-12,9	-12,6	-13,7	-16,2	-17,0	-17,8
Чистая передача ресурсов	-0,4	-1,7	0,5	5,5	5,9	3,9	10,1	17,2	30,6	41,7	45,8
Передача ресурсов посредством средне- и долгосрочного иностранного частного кредитования											
Чистый приток кредитов	13,5	9,1	4,3	12,0	3,2	10,8	14,7	27,5	31,6	36,9	38,0
Платежи по процентам	-38,9	-34,3	-33,5	-38,7	-32,6	-29,3	-28,1	-27,4	-24,8	-29,4	-42,3
Чистая передача ресурсов	-25,5	-25,2	-29,2	-26,8	-29,4	-18,6	-13,5	0,1	6,8	7,5	-4,3
Передача ресурсов посредством операций с ценными бумагами, краткосрочного кредитования и отток национального капитала c/											
Чистая передача ресурсов	-11,4	-6,8	-13,5	-22,3	-10,9	-2,5	21,7	24,6	36,8	1,6	29,3
Чистая передача ресурсов посредством частных субсидий											
	3,7	4,7	5,0	6,2	4,8	6,3	7,9	9,5	9,0	7,9	8,0
Передача ресурсов посредством официальной помощи											
Официальные переводы (субсидии)	10,8	10,3	11,7	12,3	13,3	17,6	17,7	15,8	12,7	10,4	10,4
Чистые кредиты по линии официальной помощи	19,0	18,5	16,0	13,5	20,1	22,2	20,6	16,3	17,4	10,4	35,9
Платежи по процентам	-12,8	-15,7	-16,5	-17,9	-18,1	-20,6	-21,9	-22,1	-23,2	-24,5	-31,1
Чистая передача ресурсов	17,0	13,1	11,2	7,9	15,4	19,2	16,4	10,0	7,0	-3,7	15,2
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе)											
	-16,5	-16,1	-26,0	-29,5	-14,3	8,2	42,6	61,4	90,2	55,0	94,0
Использование официальных резервов d/	-0,8	12,0	-8,0	-2,9	-15,4	-36,4	-47,8	-47,2	-42,9	-19,4	-56,0
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)											
	-17,3	-4,1	-34,0	-32,4	-29,7	-28,1	-5,2	14,2	47,3	35,6	38,0

Африка

Субсидии:

Частные	1,1	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3	1,7	2,0	2,0	1,2	1,7
Официальные	4,5	4,9	5,7	6,2	7,4	9,8	9,5	8,7	6,4	4,3	3,7
Чистые прямые инвестиции	0,3	-0,4	-0,7	-0,2	2,3	-0,6	0,2	0,8	0,1	1,5	0,2
Иностранные официальные кредиты	2,1	1,6	2,4	1,3	2,2	1,0	1,6	1,2	-0,1	0,4	-0,8
Иностранные частные кредиты e/	-3,7	-1,4	-0,8	-0,2	-2,4	-4,6	-5,2	-5,3	-3,2	-3,1	-4,4
Краткосрочное кредитование и отток национального капитала f/	-2,7	0,1	-6,0	-3,0	-5,0	-4,8	-3,0	-1,1	2,6	0,7	3,0
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), в том числе:											
Чистый приток капитала	11,5	15,0	13,2	17,8	18,9	16,7	19,5	17,8	16,6	13,6	11,4

/ . . .

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-4,6	1,5	0,2	1,6	-1,6	-7,6	-6,5	-4,1	-2,7	1,9	-0,0
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-2,8	7,6	2,0	7,0	4,2	-5,1	-1,3	2,2	3,0	5,8	1,8
<u>Страны Африки к югу от Сахары</u>											
Субсидии:											
Частные	0,8	0,7	1,0	1,0	0,9	1,1	1,5	1,8	1,8	1,8	2,0
Официальные	3,3	3,9	4,7	5,3	6,1	6,1	5,7	6,2	4,5	4,4	4,3
Чистые прямые инвестиции	-0,3	-0,5	-0,6	-0,6	-0,6	-1,5	-0,4	-1,1	-1,1	-1,1	-1,2
Иностранные официальные кредиты	1,5	1,6	2,6	2,5	2,5	2,7	2,2	2,7	2,3	1,9	1,8
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	-1,2	-0,8	-0,9	-0,2	-0,5	-0,7	-0,2	-0,5	-0,3	-1,2	-2,0
Краткосрочное кредитование и отток национального капитала <u>c/</u>	-0,2	1,0	-0,6	0,7	-1,9	0,9	0,3	0,9	1,1	-0,3	1,4
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), в том числе:	3,9	6,0	6,1	8,6	6,5	8,5	9,1	10,1	8,3	5,6	6,2
Чистый приток капитала	8,2	10,6	11,4	14,4	12,6	15,3	15,5	16,0	13,3	10,3	10,3
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-0,8	-0,0	-0,1	-0,8	-0,2	-0,4	-0,4	0,8	0,4	1,0	1,5
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	3,1	6,0	6,0	7,8	6,3	8,1	8,7	10,8	8,7	6,6	7,7
<u>Азия</u>											
Субсидии:											
Частные	1,0	1,6	1,9	2,6	1,1	1,1	1,7	3,0	3,0	2,6	2,3
Официальные	4,5	4,7	4,5	4,8	4,3	3,7	4,1	3,9	3,4	4,1	4,3
Чистые прямые инвестиции	-1,2	0,4	2,2	5,7	4,6	6,7	9,1	10,4	27,8	32,2	41,6
Иностранные официальные кредиты	3,2	0,7	0,9	0,3	4,5	2,3	6,4	4,8	2,9	-3,3	-5,4
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	3,1	-0,2	-9,7	-5,3	-5,3	-2,3	1,0	6,8	-2,2	11,7	25,5
Краткосрочное кредитование и отток национального капитала <u>c/</u>	9,0	6,6	7,8	-9,9	-2,6	-3,4	15,7	-5,1	6,6	-9,4	-16,9
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), в том числе:	19,7	13,9	7,7	-1,9	6,6	8,1	38,0	23,9	41,5	37,9	51,3
Чистый приток капитала	32,3	24,9	19,7	9,1	16,5	17,7	49,9	36,7	53,7	51,5	66,6
Использование официальных резервов <u>d/</u>	3,1	-21,7	-36,3	-14,3	-18,7	-19,2	-44,7	-29,2	-29,7	-54,7	-35,3
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	22,7	-7,9	-28,6	-16,2	-12,1	-11,1	-6,8	-5,3	11,8	-16,8	16,0
<u>Латинская Америка</u>											
Субсидии:											
Частные	1,1	1,1	1,2	1,7	1,6	2,9	3,8	3,8	3,4	3,1	3,4
Официальные	2,5	1,5	2,1	2,0	2,2	3,4	2,3	2,6	2,0	1,8	1,6
Чистые прямые инвестиции	0,8	-1,1	0,5	2,3	-0,9	-1,0	3,6	5,4	3,5	5,1	1,1
Иностранные официальные кредиты	2,2	0,8	-1,4	-1,7	-0,9	0,3	-7,1	-9,0	-6,7	-11,3	14,8
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	-22,8	-21,8	-18,8	-23,5	-22,1	-9,9	-7,0	-4,0	7,9	2,5	-8,8
Краткосрочное кредитование и отток национального капитала <u>c/</u>	-11,6	-0,2	-0,2	-10,6	-5,6	-7,2	11,7	31,9	22,7	-0,1	13,0
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), в том числе:	-27,7	-19,6	-16,6	-29,8	-25,7	-11,4	7,3	30,7	32,7	1,1	25,2

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
Чистый приток капитала	7,2	12,5	14,6	4,3	11,4	22,5	37,9	61,5	65,2	30,9	60,0
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-2,9	7,7	-1,5	8,0	-1,6	-15,7	-16,3	-22,3	-18,4	5,3	-24,8
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-30,6	-11,9	-18,1	-21,8	-27,3	-27,1	-8,9	8,4	14,3	6,4	0,4
<u>Пятнадцать стран-крупных должников</u>											
Субсидии:											
Частные	1,1	1,4	1,6	1,8	2,0	3,6	3,5	3,8	3,2	3,3	3,3
Официальные	1,0	0,5	0,8	0,9	1,2	2,4	2,2	2,4	1,3	1,3	1,2
Чистые прямые инвестиции	1,6	-0,5	0,8	3,1	1,9	0,6	4,9	6,8	5,6	8,2	4,6
Иностранные официальные кредиты	0,2	-0,3	-2,3	-4,0	-2,7	-2,1	-17,0	-8,6	-7,6	-12,7	8,2
Иностранные частные кредиты <u>e/</u>	-25,9	-25,2	-21,5	-26,6	-25,2	-13,2	-10,3	-8,8	7,7	4,1	-4,1
Краткосрочное кредитование и отток национального капитала <u>c/</u>	-15,1	-3,7	-5,9	-12,8	-9,5	-5,1	18,5	26,4	19,9	-4,2	10,0
Общая чистая передача ресурсов (на финансовой основе), в том числе:	-37,1	-27,8	-26,5	-37,6	-32,3	-13,7	1,7	22,0	30,1	0,0	23,2
Чистый приток капитала	-34,3	-24,7	-23,0	-33,5	-27,1	-8,8	7,6	28,4	40,1	10,1	34,2
Использование официальных резервов <u>d/</u>	-3,3	5,8	-2,2	6,5	-4,5	-19,7	-15,5	-21,4	-19,8	16,3	-23,9
Общая чистая передача ресурсов (на расходной основе)	-40,5	-22,0	-28,7	-31,1	-36,8	-33,4	-13,8	0,6	10,3	16,3	-0,7

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, ОЭСР и Всемирного банка и оценок Секретариата Организации Объединенных Наций.

Примечание: прямые инвестиции указываются за вычетом реинвестированных доходов (метод "движения денежной наличности"); кредиты по линии официальной помощи включают использование кредитов МВФ; процентные платежи включают сборы МВФ; частные субсидии включают чистое поступление пожертвований от лиц, проживающих за рубежом (за исключением переводов заработной платы), и субсидии неправительственных организаций.

a/ Предварительная оценка.

b/ Выборка из 93 стран (основным отличием от данных, приведенных в таблице III.1, является опущение некоторых стран, главным образом стран Азии, полные финансовые данные по которым отсутствовали).

c/ Рассчитывается как остаточная величина (включая краткосрочные торговые кредиты, нормальный отток ресурсов и "бегство капитала", просроченные платежи по процентам операций с ценными бумагами и другие потоки, которые учитываются в платежном балансе как "ошибки и пропуски" и, как считается, представляют собой финансовые потоки).

d/ Увеличение резервов показывается отрицательной величиной.

e/ Среднесрочное и долгосрочное иностранное кредитование.

**Таблица А.28. Официальные резервы развивающихся стран-импортеров капитала и коэффициенты покрытия текущих расходов, 1985-1995 годы**

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
<b>Уровень резервов <u>b/</u> (в млрд. долл. США)</b>											
Все страны	129,8	148,9	195,5	195,5	229,2	278,4	341,8	364,1	425,6	503,8	568,1
Страны-экспортеры энергоносителей	38,6	34,3	44,5	31,8	37,3	53,8	73,0	83,8	102,4	85,1	96,9
Страны-импортеры энергоносителей	91,2	114,6	151,0	163,8	191,9	224,6	268,8	280,4	323,2	418,6	471,2
Четыре страны-экспортера промышленных товаров	38,5	62,8	96,0	104,0	109,4	115,7	130,9	140,0	152,8	177,0	191,6
Прочие страны	52,7	51,8	55,1	59,8	82,5	108,9	137,8	140,4	170,4	241,6	279,6
<b>Для справки:</b>											
Латинская Америка	41,2	33,4	38,2	31,1	33,4	48,6	66,2	89,1	109,3	105,3	130,2
Страны Африки к югу от Сахары	4,0	5,0	5,8	6,3	6,9	8,2	9,5	9,1	10,0	11,8	13,3
Пятнадцать стран-крупных должников	40,9	34,4	38,7	32,9	38,1	57,2	74,5	92,4	112,8	110,4	134,2
<b>Покрытие текущих расходов <u>c/</u> (покрытие импорта в месяцах)</b>											
Все страны <u>d/</u>	2,6	2,5	2,7	2,4	2,5	2,9	3,5	3,5	3,9	4,2	4,1
Страны-экспортеры энергоносителей	2,7	2,8	3,5	2,1	2,3	2,8	3,4	3,5	4,1	3,0	2,9
Страны-импортеры энергоносителей	2,6	2,4	2,3	2,6	2,6	3,0	3,6	3,4	3,8	4,8	4,7
<b>Для справки:</b>											
Латинская Америка	3,8	3,1	3,1	2,2	2,2	2,9	3,7	4,3	4,9	4,2	4,9
Страны Африки к югу от Сахары	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,8	2,2	2,0	2,5	3,2	3,2
Пятнадцать стран-крупных должников	3,1	2,7	2,8	2,1	2,2	2,9	3,7	4,2	4,7	4,1	5,5

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

a/ Частичная оценка.

b/ Общий объем резервов на конец периода (при стоимости золота 35 СДР за унцию).

c/ Расходы на товары и услуги (включая платежи по процентам) за данный год по отношению к общему объему резервов на конец года.

d/ Выборка из 93 стран.

**Таблица А.29. Сальдо по кредитам, предоставленным МВФ развивающимся странам, с разбивкой по фондам, 1985-1995 годы**

(В млрд. долл. США)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Кредиты из обычных фондов	1,1	0,0	-3,9	-4,0	-3,0	-1,6	-1,2	-0,1	-0,2	-0,9	12,6
Условия погашения:											
3-5 лет (кредитная доля)	0,6	1,3	-0,6	-0,4	-0,2	-1,7	0,2	1,4	-0,2	0,1	12,5
3,5-7 лет (ФДФ/ПРД) <i>a/</i>	0,6	-1,0	-2,7	-2,7	-2,8	-0,7	-0,8	-1,5	-1,5	-1,5	-1,7
4-10 лет (Пролонгационный фонд)	-0,0	-0,2	-0,5	-0,9	0,1	-0,7	-0,7	-0,0	1,5	0,5	1,8
Кредиты из льготных фондов	-0,3	-0,5	-0,2	-0,3	0,9	0,2	1,1	0,8	0,2	0,9	1,5
в порядке создания:											
Целевой фонд <i>b/</i>	-0,3	-0,6	-0,7	-0,7	-0,5	-0,4	-0,1	0,0	-0,1	-0,0	-0,0
ФСП <i>c/</i>	-	0,1	0,5	0,3	0,7	0,1	0,2	0,0	-0,1	-0,2	-0,1
РФСП <i>c/</i>	-	-	-	-	0,8	0,5	0,9	0,7	0,4	1,1	1,6
Кредиты из дополнительных фондов <i>d/</i>	-0,5	-1,9	-1,1	-0,4	0,2	-0,8	1,2	-0,9	-0,2	-0,9	-1,6
в порядке создания:											
Фонд компенсационного финансирования <i>e/</i>	-0,4	-1,8	-1,1	-0,4	0,2	-0,8	1,2	-0,9	-0,2	-0,9	-1,6
Стабилизационный фонд <i>f/</i>	-0,2	-0,2	-0,1	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ФСПр <i>g/</i>									0,0	0,0	0,1
Всего	0,3	-2,4	-5,2	-4,7	-1,9	-2,3	1,0	-0,2	-0,2	-0,8	12,5
<u>Для справки:</u>											
Выборочные параметры кредитных соглашений с повышенной степенью обусловленности											
Число кредитов, предоставленных за год	26	31	25	28	23	13	24	17	13	26	19
Средний срок (в месяцах)	16	22	26	25	25	19	22	26	24	25	23
Общая сумма предоставленных кредитов (в млрд. долл. США)	3,4	4,0	4,4	5,4	13,8	1,9	6,4	7,1	3,0	6,6	23,2

Источник: издания МВФ *International Financial Statistics* и *IMF Survey*.

*a/* В рамках Фонда дополнительного финансирования (ФДФ) (1979-1981 годы) и политики расширенного доступа (ПРД) (1981 год - по настоящее время) ресурсы предоставляются из средств, заимствованных МВФ у государств-членов, по которым Фонд платит более высокий процент, чем выплаты странам, являющимся чистыми кредиторами Фонда. Таким образом, пользователи средств ФДФ и ПРД платят более высокий процент, чем при получении кредитов из обычных ресурсов, которые частично субсидируются (например, в 1981/82 финансовом году 6,3 процента против 14,8 процента в ФДФ и 13,2 процента в рамках ПРД; к 1985/86 году разрыв существенно сократился: 7 процентов против 9,4 процента и 9,2 процента). Однако для стран, удовлетворяющих условиям МАР, предоставлялась субсидия в размере до 3 процентных пунктов, а для стран с ВВП на душу населения выше уровня, установленного МАР, но ниже максимального показателя для получения средств Целевого фонда - до 0,5 процентного пункта, что было сделано в целях снижения процентных платежей по кредитам из средств ФДФ до уровня платежей по кредитам из обычных ресурсов. Кредиты, полученные из средств в рамках ПРД, не субсидируются.

(Прод. сноска к таблице А.29 см. на след. стр.)

(Прод. сноска к таблице А.29)

/ . . .

b/ В период 1977-1981 годов Целевой фонд предоставлял займы под рассчитанные на один год программы структурной перестройки в основном из средств, полученных от продажи МВФ золота. Право на получение кредитов имели страны, удовлетворяющие критериям максимального дохода на душу населения, при этом займы выдавались на десять лет, а первые выплаты по ним начинались на шестом году. Процентная ставка составляла 0,5 процента в год.

c/ Фонд структурной перестройки (ФСП) и Расширенный фонд структурной перестройки (РФСП) (первый формируется в основном за счет средств, вновь поступающих в Целевой фонд, а второй - за счет безвозмездных и возмездных займов) предоставляют займы странам, удовлетворяющим критериям МАР и сталкивающимся в течение достаточно длительного периода времени с проблемами неуравновешенности платежного баланса; средства передаются в течение трех лет (в соответствии с порядком, предусмотренным Рамочным документом по политике), при этом выплаты начинаются через 5,5 года и заканчиваются на десятом году; процентная ставка составляет 0,5 процента.

d/ Все займы имеют окончательный срок погашения в семь лет, а выплаты по ним начинаются через 3,5 года.

e/ С 1963 по 1988 год - Фонд компенсационного финансирования; с августа 1988 года - Фонд компенсационно-резервного финансирования.

f/ Содействует финансированию закупок в буферные запасы согласно принятым международным соглашениям по буферным запасам; создан в июне 1969 года.

g/ Описание см. в таблице А.30 ниже.



**Таблица А.30. Сальдо по кредитам, представленным МВФ странам с переходной экономикой, с разбивкой по фондам, 1985-1995 годы**  
(в млрд. долл. США)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Кредиты из обычных фондов	-0,1	-0,2	-0,6	-0,5	-0,3	0,3	2,1	1,9	0,1	0,2	4,4
Условия погашения:											
3-5 лет (кредитная доля)	-0,1	-0,2	-0,4	0,0	0,0	0,5	1,1	1,8	0,1	0,5	4,9
3,5-7 лет (ФДФ/ПРД)	-0,0	-0,1	-0,2	-0,4	-0,3	-0,1	0,3	0,0	-0,0	-0,3	-0,0
4-10 лет (Пролонгационный фонд)							0,8	0,1	0,0	0,0	-0,5
Кредиты из льготных фондов (РФСП)									0,0	0,0	0,1
Кредиты из дополнительных фондов											
Фонд компенсационного финансирования	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	-0,1	0,0	-0,7	-0,6
ФСПр									2,0	2,7	1,0
<b>Всего</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>3,6</b>	<b>1,8</b>	<b>2,1</b>	<b>2,2</b>	<b>4,8</b>
<u>Для справки:</u>											
Выборочные параметры кредитных соглашений											
Число кредитов, предоставленных за год	0	0	0	1	0	2	5	7	9	8	11
Средний срок (в месяцах)	0	0	0	12	0	12	12	12	18	18	13
Общая сумма предоставленных кредитов	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	1,0	4,9	2,2	1,6	2,1	9,2

Источник: данные из издания МВФ *International Financial Statistics*.

Примечание: Фонд системных преобразований (ФСПр), созданный в 1993 году на временной основе, оказывает содействие странам с переходной экономикой, имеющим серьезные проблемы с платежным балансом, вызванные ликвидацией системы плановой торговли. Члены, не заключившие пока соглашения о резервном кредитовании, могут заимствовать средства двумя долями, представив письменное заявление с изложением предстоящих реформ политики, причем вторую долю можно получить спустя 6-18 месяцев после получения первой, при условии достижения удовлетворительного прогресса в переходе к кредитному соглашению более высокого уровня (условия погашения такие же, как в Пролонгационном фонде). Описание других фондов см. в таблице А.29 выше.

**Таблица А.31. Финансовые средства, мобилизованные на международных рынках кредитов, 1985-1995 годы**  
(в млрд. долл. США)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
Все страны	279,1	321,4	303,7	371,9	385,3	361,4	432,5	458,3	625,8	669,7	832,2
по группам заемщиков:											
Развитые страны	230,5	285,2	260,2	330,3	345,0	312,4	374,0	398,4	537,3	580,3	726,9
Страны с переходной экономикой	5,3	3,9	3,7	4,3	4,7	4,7	1,7	1,5	6,2	3,6	6,5
Развивающиеся страны	30,1	22,2	27,8	26,9	22,7	28,9	42,2	37,5	61,6	73,5	81,1
Многосторонние учреждения	13,2	10,1	11,9	10,5	12,9	15,4	14,7	20,9	20,7	12,4	17,7
по группам финансовых инструментов:											
Облигации	169,1	228,1	180,8	229,7	255,8	229,9	308,7	333,7	481,0	428,6	460,7
Международные облигации	136,5	187,7	140,5	178,9	212,9	180,1	258,2	276,1	394,6	368,4	371,2
Иностранные и специальные облигационные займы	32,5	40,4	40,3	50,8	42,9	49,8	50,6	57,6	86,4	60,2	89,4
Займы	110,1	93,3	122,9	142,2	129,5	131,5	123,8	124,6	144,8	207,7	371,6
Банковские займы	61,1	63,2	91,7	125,6	121,2	124,5	116,0	117,9	136,7	236,2	368,4
Прочие займы	48,9	30,0	31,2	16,6	8,4	7,0	7,7	6,7	8,2	4,9	3,1

Источник: издание ОЭСР *Financial Statistics Monthly*.

**Таблица А.32. Чистая ОПР из основных источников с разбивкой по видам, 1975-1994 годы**

Страна-донор или группа доноров	Темпы при-роста ОПР а/ (цены и об-менные курсы 1993 года)		ОПР в процен-тах от ВВП	Общий объ-ем ОПР (в млн. долл. США)	Процентное распределение ОПР по видам, 1994 год					
	1975-1984 годы	1985-1994 годы			Двусторонняя помощь			Многосторонняя помощь		
					Субси-дии б/	Техническое сотрудничество	Займы	ООН	МАР	Прочие
Всего, страны - члены КСР	4,69	1,39	0,30	59 152	59,5	21,7	10,3	7,3	7,8	15,1
Всего, ЕС	4,99	2,38	0,42	30 420	58,2	22,0	9,5	6,0	6,3	20,1
Австрия	7,06	4,45	0,33	655	54,0	15,6	27,8	4,7	8,4	5,2
Бельгия	3,04	-2,93	0,32	726	59,4	14,2	0,6	5,8	0,0	34,3
Дания	6,36	4,45	1,03	1 446	60,9	12,8	-5,4	19,1	5,7	19,6
Финляндия	10,77	1,95	0,31	290	73,4	10,7	0,0	16,6	0,7	9,0
Франция с/	5,33	2,90	0,64	8 466	70,8	26,4	7,3	1,9	5,1	14,8
Германия	4,79	0,61	0,34	6 818	52,1	31,2	8,7	4,2	10,3	24,7
Ирландия	20,06	5,20	0,25	109	51,4	30,3	0,0	8,3	5,5	34,9
Италия	10,35	4,11	0,27	2 705	24,6	4,7	43,2	7,0	0,1	25,1
Люксембург	-	18,15	0,40	59	67,8	3,4	0,0	6,8	0,0	25,4
Нидерланды	7,34	0,68	0,76	2 517	76,8	23,9	-9,2	11,1	7,7	13,6
Португалия	-	25,71	0,35	308	47,7	21,8	22,1	1,0	3,9	25,3
Испания	-	18,70	0,28	1 305	19,7	6,8	45,7	4,0	0,3	30,2
Швеция	4,20	2,90	0,96	1 819	75,4	17,5	0,1	14,7	5,7	4,1
Соединенное Королевство	0,16	1,39	0,31	3 197	56,6	21,3	-1,4	4,8	9,5	30,6
Австралия	2,40	0,72	0,35	1 088	74,3	26,9	0,0	8,7	7,8	9,2
Канада	3,61	1,83	0,43	2 250	63,6	18,0	-0,4	11,3	9,0	16,4
Япония	6,83	1,70	0,29	13,23 9	40,0	16,6	32,2	5,1	11,6	11,1
Новая Зеландия	1,43	0,00	0,24	110	77,3	35,5	0,0	6,4	7,3	9,1
Норвегия	11,43	2,52	1,05	1 137	72,3	13,5	0,5	18,4	6,8	2,0
Швейцария	8,29	2,93	0,36	982	74,2	28,0	-0,4	11,6	10,7	4,0
Соединенные Штаты	2,64	-1,52	0,15	9 927	83,6	28,2	-10,2	11,4	6,9	8,3
Арабские страны, в том числе:	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Саудовская Аравия	..	..	..	317	..	55,5	..	..	44,5	..
Кувейт	..	..	..	555	..	89,0	..	..	11,0	..
Объединенные Арабские Эмираты	..	..	..	100	..	92,0	..	..	8,0	..
Прочие развивающиеся страны:	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Китай	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Индия	..	..	..	28	..	53,6d/	..	..	46,4e/	..
Республика Корея	..	..	0,37	140	..	42,9d/	..	..	57,1e/	..
Китайская про-винция Тайвань	..	..	0,03	79	..	89,9	..	..	10,1	..

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания ОЭСР *Development Co-operation*, 1995.

- а/ Среднегодовые темпы прироста, рассчитанные на основе средних уровней в 1973-1974, 1983-1984 и 1993-1994 годах.  
б/ Включая техническое сотрудничество.  
с/ Исключая средства, предоставляемые Францией ее заморским департаментам: Гваделупе, Французской Гвиане, Мартинике и Реюньону.  
d/ Общий объем двусторонней помощи: субсидии и займы.  
e/ Общий объем многосторонней помощи: Организация Объединенных Наций, МАР и "прочие", включая техническое сотрудничество.

Таблица А.33. Распределение ОПР из основных источников по регионам, 1983-1994 годы  
(В млн. долл. США, средние показатели за два года)

Страна-донор или группа доноров	Все развивающиеся страны		Латинская Америка		Африка		Западная Азия		Южная и Восточная Азия		Средиземное море	
	1983-1984 годы	1993-1994 годы	1983-1984 годы	1993-1994 годы	1983-1984 годы	1993-1994 годы	1983-1984 годы	1993-1994 годы	1983-1984 годы	1993-1994 годы	1983-1984 годы	1993-1994 годы
Общий объем ОПР а/ (нетто)	30 613,4	58 197,3	2 933,2	5 481,9	10 435,2	21 958,9	3 753,4	3 759,3	8 348,3	16 460,6	347,0	2 481,2
Страны - члены КСР, двусторонняя помощь	19 161,2	39 837,8	2 132,2	4 131,3	6 766,7	13 628,1	1 642,8	2 572,8	5 293,6	11 558,6	264,5	1 365,8
Австралия	571,0	761,4	1,5	1,0	58,4	60,4	3,1	2,8	478,3	643,9	0,3	1,0
Австрия	131,8	470,3	8,4	30,5	75,0	98,7	7,2	21,4	24,7	144,6	6,3	153,0
Бельгия	280,8	446,9	17,8	51,0	183,0	230,1	1,4	2,5	31,3	61,8	7,0	-1,3
Канада	943,8	1 508,2	130,8	143,2	332,9	321,1	4,2	11,9	284,6	277,4	0,3	5,4
Дания	229,6	776,9	4,0	41,4	128,1	376,4	2,9	4,8	70,7	132,1	-0,1	-0,1
Филиппины	100,4	227,2	6,6	17,9	64,4	88,0	0,7	6,0	19,4	57,7	-0,2	7,1
Франция б/	3 157,6	6 374,3	107,6	245,0	1 241,9	3 873,2	48,6	116,9	506,8	1 319,0	14,8	64,5
Германия	1 984,5	4 295,1	222,6	483,5	799,1	1 480,9	115,2	140,5	544,9	1 120,1	30,0	464,4
Ирландия	14,3	49,0	0,0	0,7	0,0	32,7	0,0	0,6	0,0	2,6	0,0	1,8
Италия	536,8	1 853,1	45,3	289,6	367,8	934,4	17,8	44,5	23,1	309,3	28,8	121,6
Япония	2 426,3	8 770,2	234,8	780,3	371,5	1 349,8	59,1	328,6	1 621,1	5 298,3	30,0	15,3
Люксембург	0,0	34,8	0,0	7,4	0,0	17,0	0,0	0,2	0,0	2,9	0,0	1,4
Нидерланды	854,4	1 727,8	164,5	343,6	301,7	533,8	16,2	69,8	239,9	174,7	0,1	137,6
Новая Зеландия	45,7	79,4	0,1	0,7	0,2	2,9	0,1	0,0	43,0	64,6	0,0	0,2
Норвегия	318,3	740,3	11,3	48,6	172,5	337,6	2,8	14,0	91,7	127,3	3,1	64,6
Португалия	0,0	202,9	0,0	0,5	0,0	201,1	0,0	0,2	0,0	0,5	0,0	0,5
Испания	0,0	892,8	0,0	439,9	0,0	172,9	0,0	9,0	0,0	223,1	0,0	1,6
Швеция	525,8	1 344,1	32,5	126,1	254,9	487,5	3,5	29,2	161,6	248,1	-0,2	112,3
Швейцария	218,3	664,3	29,9	76,4	96,5	198,0	4,8	21,0	50,3	152,3	1,3	30,5
Соединенное Королевство	821,1	1 572,1	60,8	114,1	281,6	571,7	11,0	35,3	297,9	403,7	0,7	117,2
Соединенные Штаты	6 010,0	7 048,0	1 054,0	890,5	2 047,5	2 260,0	1 344,5	1 714,0	804,5	796,0	142,5	68,0
Страны - члены КСР, многосторонняя помощь	7 442,1	17 304,8	795,1	1 352,3	2 627,3	7 906,4	227,1	762,8	2 834,0	4 969,6	41,9	955,5
Итого, КСР	26 603,2	57 142,6	2 927,3	5 483,6	9 394,0	21 534,5	1 869,8	3 335,5	8 127,6	16 528,2	306,3	2 321,3
Арабские страны, двусторонняя помощь с/	3 797,9	831,6	-1,9	0,6	923,4	274,6	1 844,3	341,8	166,7	-56,6	40,0	160,7
Арабские страны, многосторонняя помощь	230,3	223,1	7,8	-2,3	117,9	149,8	39,4	82,0	54,1	-11,1	0,7	-0,8

Источник: расчеты ООН/ДЭСИАП на основе издания ОЭСР, *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*.

а/ Исключая ОПР, предоставленную странам с централизованно планируемым хозяйством, в силу сложности количественной оценки. Итоговый показатель по всем донорам включает нераспределенные суммы и, следовательно, превышает сумму показателей по регионам.

б/ Исключая средства, предоставляемые Францией ее заморским департаментам: Гваделупе, Французской Гвиане, Мартинике и Реюньону.

с/ В каждом отделеном году 35-40 процентов помощи, предоставляемой арабскими странами на двусторонней основе, выделяется без указания географического распределения.

Таблица А.34. Ресурсы, предоставленные многосторонними учреждениями,

занимающимися вопросами развития, 1985-1995 годы а/

(В млн. долл. США)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
<u>Финансовые учреждения</u>	23 809	24 960	26 640	27 636	32 410	34 766	39 859	39 771	39 530	40 639	44 050
Африканский банк развития	1 154	1 640	2 140	2 194	2 841	3 191	3 445	2 982	2 518	1 434	669
Азиатский банк развития	1 845	2 044	2 508	3 220	3 760	4 095	4 914	5 226	5 426	3 864	5 759
Карибский банк развития	50	67	41	58	73	109	111	71	71	56	110
Европейский банк реконструкции и развития							66	1 071	1 925	2 436	3 283
Межамериканский банк развития,	3 102	3 057	2 408	1 738	2 694	4 005	5 661	6 246	6 191	5 298	7 454
в том числе:											
Межамериканская инвестиционная корпорация					15	67	102	158	124	43	36
Международный фонд сельскохозяйственного развития	131	147	233	244	277	323	281	331	383	364	414
Группа Всемирного банка	17 527	18 005	19 310	20 182	22 765	23 043	25 381	23 844	23 016	27 187	26 361
Международный банк реконструкции и развития,	12 952	13 593	14 066	14 411	16 251	15 176	17 021	15 551	15 098	16 427	15 950
в том числе:											
Международная ассоциация развития	3 541	3 373	3 841	4 350	4 924	6 300	7 160	6 310	5 345	7 282	5 973
Международная финансовая корпорация	1 034	1 039	1 403	1 421	1 590	1 567	1 200	1 983	2 573	3 478	4 438
<u>Оперативные учреждения системы Организации Объединенных Наций</u>	2 037	1 966	1 957	2 493	2 542	2 754	3 628	3 683	3 374	3 476	3 099
Программа развития Организации Объединенных Наций <u>b/</u>	572	689	702	833	897	1 042	1 134	1 027	1 031	1 036	1 014
Фонд Организации Объединенных Наций в области народонаселения	141	116	134	169	194	211	212	164	206	278	340
Детский фонд Организа-ции Объединенных Наций	452	248	330	454	498	545	947	917	655	769	649
Мировая продовольст-венная программа	872	913	791	1 037	953	956	1 335	1 575	1 482	1 393	1 096
Итого предоставлено средств	25 846	26 926	28 597	30 129	34 952	37 520	43 487	43 454	42 904	44 115	47 149
<u>Для справки:</u>											
Объем средств в единицах покупательной спо-собности 1990 года <u>c/</u>	41 025	35 429	33 644	32 749	38 409	37 520	42 188	43 135	44 231	44 561	44 064

Источник: ежегодные доклады и информация, предоставленные отдельными учреждениями.

a/ Кредиты, субсидии, техническая помощь и акционерное участие - в соответствующих случаях; все данные представлены на базе календарных лет.

b/ Включая фонды, управляемые Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН).

c/ Итоговые суммы предоставленных средств дефлированы по используемому Организацией Объединенных Наций индексу выраженных в долларах США экспортных цен на промышленные товары развитых стран, 1990 = 100.

**Таблица А.35. Внешняя задолженность и показатели долга стран с переходной экономикой, 1985-1995 годы**

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
<b>Внешняя задолженность (в млрд. долл. США)</b>											
<u>Российская Федерация/бывший Советский Союз <u>b/</u></u>											
Общий объем внешней задолженности	28,3	30,7	38,3	42,2	53,9	59,8	67,6	79,0	83,9	94,2	..
Долгосрочная задолженность	21,4	23,3	29,7	31,0	35,7	48,0	55,0	65,9	75,6	84,3	..
Кредиты на льготных условиях, в том числе:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	2,0	2,6	6,1	6,6	..
двусторонние	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	2,0	2,6	6,1	6,5	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	0,4	0,4	1,4	1,9	2,3	6,1	9,1	11,1	23,5	33,8	..
Двусторонние	0,4	0,4	1,3	1,7	2,0	5,7	8,7	9,6	19,6	28,1	..
Многосторонние	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,5	1,4	1,5	..
МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	2,5	4,2	..
Частные кредиты, в том числе:	21,0	22,9	28,4	29,1	33,5	40,6	43,8	52,2	46,0	43,8	..
Облигации <u>c/</u>	0,0	0,0	0,0	0,3	1,5	2,0	2,0	1,9	1,7	1,9	..
Займы коммерческих банков <u>c/</u>	11,9	13,3	14,8	15,6	18,2	18,8	17,2	18,0	15,3	15,6	..
Краткосрочная задолженность	6,9	7,4	8,6	11,2	18,2	11,8	12,6	13,1	8,3	10,0	..
<u>Центральная и Восточная Европа</u>											
Общий объем внешней задолженности	62,7	72,0	83,7	80,9	82,8	91,2	100,8	96,2	100,9	104,1	106,0
Долгосрочная задолженность	53,6	60,4	69,9	64,4	65,5	73,5	85,4	84,2	90,0	95,0	96,0
Кредиты на льготных условиях, в том числе:	7,1	4,6	4,9	4,7	3,8	4,2	4,0	13,4	13,1	11,7	11,9
двусторонние	7,0	4,5	4,9	4,7	3,7	4,1	4,0	13,3	12,9	11,3	11,4
Официальные кредиты на коммерческих условиях	18,0	23,1	25,8	23,0	24,3	29,4	41,8	33,6	34,9	37,0	36,0
Двусторонние	13,5	17,5	19,7	18,3	20,7	24,7	31,4	21,3	21,5	21,7	22,2
Многосторонние	2,8	3,8	4,8	3,9	3,1	3,9	5,8	7,2	8,2	9,8	10,4
МВФ	1,6	1,7	1,3	0,8	0,5	0,8	4,6	5,2	5,2	5,4	3,5
Частные кредиты, в том числе:	28,6	32,7	39,1	36,6	37,4	39,9	39,6	37,2	42,0	46,3	48,1
Облигации <u>c/</u>	0,6	1,0	1,8	2,6	3,7	5,4	7,1	7,8	12,0	28,5	30,7
Займы коммерческих банков <u>c/</u>	20,9	24,4	28,7	26,4	27,6	28,8	27,8	24,9	23,5	8,8	8,6
Краткосрочная задолженность, в том числе: <u>Венгрия</u>	9,0	11,6	13,8	16,6	17,3	17,7	15,4	12,0	10,9	9,1	10,0
Общий объем внешней задолженности	14,0	16,9	19,6	19,6	20,4	21,3	22,6	22,0	24,2	28,0	..
Долгосрочная задолженность	10,9	13,4	16,5	16,2	17,1	18,3	20,4	19,7	22,2	25,6	..
Кредиты на льготных условиях, в том числе:	0,8	0,7	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	..
двусторонние	0,8	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	1,5	2,0	2,1	2,3	2,4	3,0	5,0	4,9	4,9	5,1	..
Двусторонние	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,6	0,6	0,6	..
Многосторонние	0,4	0,8	1,2	1,6	1,8	2,5	3,3	3,2	3,1	3,3	..
МВФ	1,0	1,0	0,8	0,6	0,5	0,3	1,3	1,2	1,2	1,1	..
Частные кредиты, в том числе:	8,6	10,8	14,2	13,9	14,6	15,3	15,3	14,7	17,1	20,2	..

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
Облигации <u>с/</u>	0,6	1,0	1,8	2,5	3,4	4,7	6,0	6,8	10,1	13,4	..
Займы коммерческих банков <u>с/</u>	6,4	8,2	10,7	9,9	10,2	9,6	8,1	6,4	5,1	3,9	..
Краткосрочная задолженность	3,0	3,5	3,1	3,4	3,3	2,9	2,2	2,3	2,0	2,4	..
<u>Польша</u>											
Общий объем внешней задолженности	33,3	36,6	42,6	42,1	43,1	49,2	53,6	48,6	45,3	42,2	..
Долгосрочная задолженность	29,7	31,9	36,0	33,6	34,5	39,6	46,0	44,1	42,7	41,3	..
Кредиты на льготных условиях,	6,1	3,7	4,5	4,4	3,5	3,8	3,7	12,9	12,5	10,7	..
в том числе: двусторонние	6,1	3,7	4,5	4,4	3,5	3,8	3,7	12,9	12,5	10,7	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	12,9	17,0	18,9	17,4	20,1	24,4	31,2	20,9	20,8	21,8	..
Двусторонние	12,2	16,1	18,0	16,7	19,6	23,4	29,4	18,9	18,6	18,5	..
Многосторонние	0,6	0,9	0,9	0,7	0,5	0,5	0,9	1,2	1,5	2,0	..
МВФ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,9	0,8	0,7	1,3	..
Частные кредиты, в том числе:	10,8	11,1	12,6	11,7	10,9	11,3	11,1	10,3	9,4	8,8	..
Облигации <u>с/</u>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,3	..
Займы коммерческих банков <u>с/</u>	7,7	8,8	9,9	9,2	9,0	9,8	9,7	9,1	8,6	0,4	..
Краткосрочная задолженность	3,6	4,7	6,6	8,5	8,6	9,6	7,6	4,5	2,7	0,8	..
Показатели долга (в процентах)											
<u>Отношение внешнего долга к ВВП</u>											
Российская Федерация/бывший Советский Союз	7,8	7,5	8,2	7,6	9,0	9,9	12,2	16,4	19,3	25,4	..
<u>Центральная и Восточная Европа,</u> в том числе:											
Болгария	2,5	33,8	40,9	38,8	37,5	43,5	52,4	46,8	46,9	44,4	41,9
Бывшая Чехословакия	22,0	29,1	29,4	39,6	48,0	57,1	125,0	117,9	113,7	105,7	..
Венгрия	12,5	13,5	14,3	15,7	17,7	20,2	29,6	24,3	27,3	29,7	..
Польша	70,6	74,3	78,1	71,4	73,4	67,2	70,7	61,7	65,0	70,1	..
Румыния	48,7	51,4	69,8	63,9	54,5	88,4	72,8	58,8	53,5	46,8	..
<u>Отношение внешнего долга к экспорту</u>											
Российская Федерация/бывший Советский Союз <u>a/</u>	41,8	45,9	52,3	57,8	72,7	73,8	124,5	186,0	162,0	159,7	..
<u>Центральная и Восточная Европа,</u> в том числе:											
Болгария	105,0	114,8	123,4	116,2	116,7	145,9	181,4	134,3	140,9	128,1	142,0
Бывшая Чехословакия	32,3	57,5	71,5	84,7	114,2	239,7	332,9	240,4	246,9	189,9	..
Венгрия	36,4	39,6	42,1	45,8	52,7	63,9	76,1	42,1	46,5	54,6	..
Польша	139,4	153,4	162,8	161,3	159,4	186,3	185,6	176,1	226,4	256,8	..
Румыния	278,7	264,2	306,7	270,3	291,9	264,5	351,8	299,9	283,8	215,7	..
<u>Отношение выплат в счет обслуживания долга к экспортным поступлениям</u>											
Российская Федерация/бывший Советский Союз <u>a/</u>	8,1	11,8	11,9	11,3	12,3	14,6	24,9	3,1	4,5	6,2	..
<u>Центральная и Восточная Европа,</u> в том числе:											
Болгария	17,1	17,4	17,3	19,2	16,0	12,8	12,4	13,0	12,7	17,1	21,7
Бывшая Чехословакия	9,9	15,2	17,2	22,2	29,1	30,3	7,4	8,2	5,9	13,8	..
Венгрия	8,8	8,5	8,3	9,6	10,3	10,5	12,0	9,0	7,0	12,6	..
Польша	36,8	37,9	31,2	28,9	27,9	37,0	32,8	39,8	41,4	52,2	..
Румыния	17,1	13,1	14,8	11,3	10,4	5,2	6,4	9,1	10,5	15,8	..

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
Румыния	18,3	18,4	21,4	32,7	16,5	1,1	2,3	8,4	5,4	7,9	..

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ и Всемирного банка.

a/ Оценка.

b/ В 1992 году Российская Федерация взяла на себя долг бывшего Советского Союза.

c/ Только государственные или гарантированные государством долговые обязательства.

d/ Только товарный экспорт.

**Таблица А.36. Внешняя задолженность развивающихся стран-импортеров капитала, 1985-1995 годы**

(В млрд. долл. США)

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
<u>Все страны <u>b/</u></u>											
Общий объем внешней задолженности	934,2	1 026,5	1 157,7	1 153,0	1 167,8	1 284,3	1 347,4	1 404,7	1 482,2	1 603,1	1 476,6
Долгосрочная задолженность	793,2	890,2	1 008,0	997,9	996,7	1 080,4	1 120,4	1 150,6	1 204,6	1 307,3	1 155,5
Кредиты на льготных условиях	167,1	191,3	229,2	240,0	278,6	307,1	328,6	341,1	360,2	394,5	..
Двусторонние	124,5	142,9	172,2	179,7	212,5	231,9	244,9	251,8	263,5	283,5	..
Многосторонние <u>c/</u>	42,6	48,4	56,9	60,3	66,1	75,2	83,7	89,3	96,7	111,1	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	164,2	202,0	244,0	240,9	215,5	271,7	284,3	286,5	293,1	312,0	..
Двусторонние	66,8	81,2	97,8	102,4	107,3	114,1	120,9	125,9	126,1	136,3	..
Многосторонние	61,3	83,0	107,8	106,2	79,6	127,3	134,5	133,8	140,8	149,6	..
МВФ	36,1	37,8	38,5	32,3	28,6	30,3	28,8	26,7	26,1	26,1	35,8
Частные кредиты	461,8	496,9	534,8	517,0	502,6	501,6	507,6	523,0	551,3	600,8	652,3
в том числе:											
Облигации <u>d/</u>	34,8	37,8	40,6	43,6	46,1	103,7	110,4	121,4	155,0	209,8	..
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	244,8	272,5	300,2	296,5	286,5	210,6	202,9	193,9	174,3	141,6	..
Краткосрочная задолженность	141,1	136,3	149,7	155,0	171,2	204,0	227,0	254,1	277,6	295,8	321,1
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	16,4	23,9	28,0	37,4	41,7	52,4	56,2	64,1	68,8	78,4	90,8
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	6,2	8,7	15,1	18,1	29,0	39,6	42,4	39,0	38,0	35,2	34,9
<u>Латинская Америка</u>											
Общий объем внешней задолженности	410,0	430,4	471,4	458,1	454,2	476,5	490,6	504,7	531,0	562,4	606,7
Долгосрочная задолженность	364,4	393,8	426,4	409,0	394,6	399,0	402,9	409,2	432,0	457,0	494,3
Кредиты на льготных условиях	33,9	36,3	42,3	44,9	46,3	49,1	52,2	54,1	56,2	59,7	..
Двусторонние	28,9	30,8	36,5	38,9	40,1	42,4	45,2	46,8	48,5	51,2	..
Многосторонние	5,1	5,5	5,8	5,9	6,2	6,7	7,0	7,3	7,7	8,5	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	61,2	75,4	95,0	98,1	100,4	116,4	120,9	121,1	123,2	125,3	..
Двусторонние	20,7	23,6	31,0	37,0	38,9	45,0	48,4	51,8	51,8	52,0	..
Многосторонние <u>c/</u>	25,9	35,4	45,9	44,8	45,9	53,3	55,4	54,5	57,5	59,9	..
МВФ	14,5	16,3	18,1	16,3	15,6	18,1	17,1	14,8	13,9	13,4	26,8
Частные кредиты	269,3	282,2	289,1	266,0	247,9	233,5	229,8	234,0	252,6	272,1	281,4
в том числе:											
Облигации <u>d/</u>	17,8	17,6	16,8	18,1	19,1	76,0	79,1	81,8	108,9	156,4	..
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	173,5	189,0	200,8	190,3	178,6	102,7	97,4	95,4	76,1	40,0	..
Краткосрочная задолженность	45,7	36,5	45,0	49,2	59,6	77,5	87,7	95,6	99,0	105,3	112,4
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	6,9	9,6	12,6	15,3	18,6	25,3	25,0	25,5	22,5	21,5	22,5
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	2,7	3,5	8,3	8,6	16,6	25,7	27,7	21,4	15,6	9,6	7,0



	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
<u>Африка</u>											
Общий объем внешней задолженности	198,3	224,0	258,3	262,0	268,9	279,7	283,0	278,5	281,8	303,5	282,0
Долгосрочная задолженность	160,8	185,1	226,3	230,3	234,4	244,8	248,7	241,9	240,3	259,8	235,6
Кредиты на льготных условиях	48,1	55,4	66,1	69,2	73,1	79,6	87,5	91,3	96,1	106,1	..
Двусторонние	34,3	39,0	45,5	46,8	47,9	51,1	55,5	57,3	59,0	63,1	..
Многосторонние <u>с/</u>	13,9	16,4	20,6	22,3	25,2	28,4	32,0	34,0	37,1	43,0	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	47,0	60,4	75,2	74,0	76,6	79,2	81,5	79,3	77,9	87,6	..
Двусторонние	28,9	38,7	48,3	48,3	51,3	51,8	53,2	51,6	49,1	56,9	..
Многосторонние	10,0	14,2	18,8	18,3	18,7	21,2	22,6	22,7	23,8	24,9	..
МВФ	8,1	7,6	8,1	7,4	6,6	6,1	5,7	5,0	5,0	5,8	3,6
Частные кредиты	65,7	69,2	84,9	87,1	84,7	86,1	79,7	71,2	66,3	66,0	69,1
в том числе:											
Облигации <u>d/</u>	5,6	5,0	5,2	4,7	4,5	3,6	3,1	5,1	2,9	3,3	..
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	20,5	22,1	30,9	32,8	31,4	30,8	28,9	22,4	21,4	21,4	..
Краткосрочная задолженность	37,5	38,9	32,1	31,7	34,75	34,9	34,3	36,6	41,5	43,7	46,4
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	8,2	13,3	13,3	19,9	19,9	22,2	22,0	25,3	30,9	34,8	41,7
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	3,3	5,1	6,6	8,9	11,1	11,6	11,7	13,9	17,8	20,1	21,2
<u>Страны Африки к югу от Сахары</u>											
Общий объем внешней задолженности	79,6	93,0	112,4	114,5	120,3	135,9	141,4	144,3	149,0	156,0	159,0
Долгосрочная задолженность	70,2	83,0	100,1	100,9	103,7	115,9	119,7	120,4	122,1	130,2	132,3
Кредиты на льготных условиях	27,9	33,4	41,7	44,0	47,4	55,3	60,3	63,2	66,8	73,5	..
Двусторонние	17,4	20,4	24,8	25,3	25,9	29,4	30,9	31,7	32,5	33,7	..
Многосторонние <u>с/</u>	10,5	13,0	16,9	18,7	21,5	25,9	29,5	31,5	34,3	39,8	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	22,5	27,5	33,9	33,0	32,3	35,7	34,8	33,8	32,4	34,7	..
Двусторонние	11,7	14,9	19,2	19,3	20,6	23,7	23,8	23,7	22,7	25,5	..
Многосторонние	4,7	6,2	8,1	7,7	7,0	7,5	7,2	6,9	6,8	6,1	..
МВФ	6,0	6,4	6,6	6,0	4,7	4,4	3,8	3,2	3,0	3,1	0,9
Частные кредиты	19,9	22,0	24,5	23,9	24,1	24,9	24,6	23,3	22,9	21,9	..
в том числе:											
Облигации <u>d/</u>	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	..
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	6,7	7,4	8,2	7,8	8,0	8,5	8,1	7,7	7,7	7,7	..
Краткосрочная задолженность	9,4	10,0	12,3	13,6	16,6	20,1	21,7	23,9	26,8	25,8	26,7
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	4,2	5,6	8,2	11,0	13,7	16,8	20,7	23,2	26,7	28,2	32,6
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	1,9	2,6	3,8	5,4	7,4	8,9	10,9	12,5	15,2	15,9	16,6
<u>Азия</u>											
Общий объем внешней задолженности	254,6	290,6	332,3	337,0	377,9	421,6	463,3	504,8	545,0	612,6	670,4
Долгосрочная задолженность	206,1	241,5	273,3	275,0	312,6	347,4	376,1	406,7	437,0	489,1	534,0
Кредиты на льготных условиях	66,2	77,7	94,4	99,3	131,5	149,7	158,2	166,1	178,4	198,0	..
Двусторонние	44,2	53,3	66,6	69,9	99,6	112,6	116,7	121,2	129,7	142,0	..
Многосторонние <u>с/</u>	22,0	24,4	27,9	29,3	31,9	37,1	41,5	44,8	48,7	56,0	..
Официальные кредиты на коммерческих условиях	39,6	47,0	51,8	48,9	49,9	56,9	62,7	68,3	75,8	82,1	..
Двусторонние	11,6	12,6	11,8	10,8	10,8	11,5	13,5	17,1	20,82	22,0	..

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>a/</u>
Многосторонние	18,0	23,7	30,5	31,3	33,6	39,9	43,6	44,5	48,6	53,8	..
МВФ	10,0	10,6	9,5	6,9	5,6	5,5	5,6	6,7	7,0	6,3	4,3
Частные кредиты, в том числе:	100,4	116,8	127,0	126,8	131,2	140,8	155,2	172,4	182,8	208,9	245,4
Облигации <u>d/</u>	11,1	14,9	17,9	17,4	17,3	18,2	21,7	25,6	30,0	35,6	..
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	37,4	44,8	48,6	51,3	54,0	54,6	55,6	55,8	58,7	60,0	..
Краткосрочная задолженность	48,5	49,1	59,0	62,0	65,3	74,2	87,1	98,1	108,0	123,5	136,4
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	0,8	0,1	0,8	0,8	1,5	2,2	4,7	7,3	7,8	11,1	12,9
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	0,1	0,0	0,0	0,2	0,9	1,5	1,9	2,2	2,3	2,7	2,9
<u>Наименее развитые страны</u>											
Общий объем внешней задолженности	54,1	63,5	77,4	81,8	86,1	96,1	100,4	103,7	106,8	115,1	117,3
Долгосрочная задолженность	47,9	57,1	69,4	72,4	75,1	83,2	86,1	87,7	90,5	97,2	98,7
Кредиты на льготных условиях	33,5	39,6	48,9	52,6	55,4	62,1	66,1	68,9	72,8	79,0	77,7
Двусторонние	21,3	24,8	30,3	32,1	32,5	34,6	35,3	35,9	36,9	38,3	34,3
Многосторонние <u>c/</u>	12,3	14,8	18,6	20,5	22,9	27,5	30,8	33,0	35,9	40,7	43,4
Официальные кредиты на коммерческих условиях	13,8	17,1	19,9	19,1	18,9	20,3	19,2	18,0	17,0	17,5	20,3
Двусторонние	8,3	10,8	13,0	12,9	13,6	15,4	15,3	15,0	14,4	15,3	18,9
Многосторонние	1,5	2,1	2,2	2,0	1,8	1,7	1,1	0,6	0,3	0,0	0,0
МВФ	4,0	4,2	4,7	4,2	3,5	3,2	2,8	2,4	2,2	2,3	1,4
Частные кредиты	9,1	10,7	13,0	13,3	13,5	14,3	14,1	13,7	13,5	13,5	13,5
в том числе:											
Облигации <u>d/</u>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Займы коммерческих банков <u>d/</u>	2,6	2,9	3,4	3,2	3,2	3,4	3,0	2,9	2,9	3,0	3,0
Краткосрочная задолженность	6,3	6,4	7,9	9,4	11,0	12,9	14,3	16,0	16,3	17,9	18,6
<u>Для справки:</u>											
Просроченные выплаты по погашению капитальной суммы долгосрочной задолженности	4,0	5,1	7,6	9,7	11,8	14,7	17,9	19,9	22,8	26,0	30,3
Просроченные процентные платежи по долгосрочной задолженности	1,8	2,3	3,5	4,5	6,2	7,6	9,1	10,4	12,2	14,1	15,1

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, ОЭСР и Всемирного банка.

a/ Оценка.

b/ Задолженность 122 стран; данные почерпнуты главным образом из системы отчетности дебиторов Всемирного банка (107 стран). В отношении стран, не представляющих отчетность, данные почерпнуты из системы отчетности кредиторов ОЭСР (15 стран), исключая, однако, негарантированную банковскую задолженность зарубежных финансовых центров, значительная часть которой не является задолженностью стран их базирования.

c/ Включая льготные кредиты из фондов МВФ.

d/ Только государственные или гарантированные государством долговые обязательства.

**Таблица А.37. Показатели задолженности и платежи в счет обслуживания долга развивающихся стран-импортеров капитала, 1985-1995 годы**

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <i>a/</i>
<b>Показатель задолженности (в процентах)</b>											
<b>Отношение внешней задолженности к ВВП</b>											
Все страны в том числе страны:	44,1	47,0	49,3	43,8	40,1	39,1	39,5	38,1	37,5	37,0	31,6
Латинской Америки	62,2	63,7	65,7	56,7	50,1	44,9	45,5	42,7	40,0	37,1	39,6
Африки	57,8	66,7	72,8	72,0	73,6	70,4	72,4	69,7	71,0	76,4	65,0
Азии	26,0	28,6	30,4	26,3	26,6	27,2	27,8	27,9	28,6	28,5	26,8
<b>Для справки:</b>											
Страны Африки к югу от Сахары	75,9	77,7	87,0	86,9	91,3	98,9	103,0	108,3	114,2	135,8	120,9
Наименее развитые страны	58,4	63,6	71,1	75,2	76,6	82,6	86,0	91,5	91,9	98,5	89,8
<b>Отношение внешней задолженности к экспорту</b>											
Все страны, в том числе страны:	179,9	198,8	185,6	158,6	143,2	138,9	138,9	132,4	130,2	122,8	98,8
Латинской Америки	326,1	392,7	384,7	332,5	293,2	277,3	281,8	276,0	274,5	258,4	254,0
Африки	208,9	262,3	273,1	263,9	252,4	223,1	229,5	218,7	232,9	248,7	223,6
Азии	101,9	105,6	94,0	78,0	78,0	77,4	76,7	73,5	71,8	67,7	63,1
<b>Для справки:</b>											
Страны Африки к югу от Сахары	259,7	302,5	338,8	327,7	320,7	327,1	352,0	356,6	386,0	384,5	366,3
Наименее развитые страны	281,5	358,3	372,4	375,5	356,0	368,0	408,2	412,8	436,6	435,3	410,8
<b>Отношение выплат в счет обслуживания долга к экспортным поступлениям</b>											
Все страны, в том числе страны:	23,5	24,5	21,8	19,9	17,3	15,7	14,6	14,5	14,6	12,9	12,9
Латинской Америки	38,6	44,4	38,2	39,6	32,1	26,3	26,2	28,9	30,0	27,5	30,3
Африки	26,1	29,1	23,8	26,0	24,3	24,0	23,2	22,3	22,4	19,0	19,6
Азии	15,7	15,5	15,4	11,7	10,7	9,9	8,8	8,6	9,2	8,1	7,7
<b>Для справки:</b>											
Страны Африки к югу от Сахары	21,3	24,8	23,1	22,3	19,3	17,7	17,6	15,3	14,4	16,7	19,3
Наименее развитые страны	15,9	22,1	17,6	17,2	16,1	14,1	14,6	11,2	11,2	11,3	16,8
<b>Платежи в счет обслуживания долга (в млрд. долл. США)</b>											
<b>Все страны</b>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	122,2	126,5	135,8	144,9	141,3	144,9	142,0	153,6	166,1	168,8	192,8
Выплата процентов, в том числе:	67,7	63,1	62,0	70,7	66,4	65,1	66,8	64,5	64,0	72,0	86,4
по кредитам на коммерческих условиях	65,2	60,1	58,9	67,1	62,4	59,9	61,6	58,5	57,5	64,7	..
<b>Латинская Америка</b>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	48,5	48,6	46,8	54,5	49,8	45,2	45,6	52,8	58,0	59,9	72,3
Выплата процентов, в том числе:	35,0	30,4	28,6	33,2	25,7	22,4	23,9	22,8	22,9	27,0	35,1
по кредитам на коммерческих условиях	34,6	29,9	28,1	32,6	25,3	21,5	23,0	21,9	21,9	25,9	..

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <sup>a/</sup>
<u>Африка</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	24,7	24,8	22,5	25,8	25,9	30,1	28,6	28,3	27,0	23,2	24,7
Выплата процентов, в том числе:	10,9	10,5	9,4	11,2	11,6	12,4	11,6	11,1	9,5	10,3	11,1
по кредитам на коммерческих условиях	10,4	9,9	8,9	10,5	10,8	11,3	10,8	9,7	8,1	8,5	10,2
<u>Азия</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	39,3	42,7	54,4	50,7	51,9	54,2	53,3	59,0	69,6	73,4	81,8
Выплата процентов, в том числе:	17,2	17,2	18,7	20,2	23,5	24,0	25,5	24,8	26,5	29,7	34,5
по кредитам на коммерческих условиях	15,9	15,6	17,0	18,2	21,2	21,2	22,4	21,5	22,8	25,6	..
<u>Для справки:</u>											
<u>Страны Африки к югу от Сахары</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	6,5	7,6	7,7	7,8	7,2	7,4	7,1	6,2	5,6	6,8	8,4
Выплата процентов, в том числе:	3,0	3,2	3,0	3,2	3,0	3,1	3,1	2,7	2,4	2,8	2,6
по кредитам на коммерческих условиях	2,7	2,9	2,7	2,8	2,6	2,7	2,6	2,2	1,9	2,2	..
<u>Наименее развитые страны</u>											
Общий объем платежей в счет обслуживания долга	3,1	3,9	3,7	3,7	3,9	3,7	3,6	2,8	2,7	3,0	4,8
Выплата процентов, в том числе:	1,4	1,5	1,4	1,6	1,4	1,4	1,5	1,2	1,2	1,3	1,3
по кредитам на коммерческих условиях	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ, ОЭСР и Всемирного банка.

<sup>a/</sup> Предварительная оценка.

**Таблица А.38. Соглашения с официальными кредиторами о пересмотре условий задолженности, 1985-1995 годы**

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
<b>Количество соглашений</b>											
Развивающиеся страны, всего	22	19	17	15	24	17	14	16	10	14	17
Страны со средним уровнем дохода	9	3	4	3	6	1	2	4	1	2	1
Страны с уровнем дохода ниже среднего	4	6	6	4	6	7	9	4	3	6	7
Страны с низким уровнем дохода	9	10	7	8	12	9	3	8	6	6	9
<b>Для справки:</b>											
Страны Африки к югу от Сахары	10	15	9	9	16	9	6	9	4	10	9
<b>Сумма пересмотренной задолженности <u>a/</u> (в млн. долл. США)</b>											
Развивающиеся страны, всего	6 457	12 183	19 969	9 362	18 600	6 075	44 308	12 522	3 394	14 020	14 163
Страны со средним уровнем дохода	3 789	2 201	6 670	6 721	6 016	200	1 825	7 287	57	293	1 030
Страны с уровнем дохода ниже среднего	1 692	7 502	10 962	1 342	9 312	3 320	34 150	2 628	2 615	11 360	11 130
Страны с низким уровнем дохода	976	2 480	1 987	973	2 518	2 445	390	2 607	722	1 007	2 003
<b>Для справки:</b>											
Страны Африки к югу от Сахары	1 192	9 466	2 904	1 299	10 330	3 374	1 810	3 687	633	5 289	3 117
<b>Средний период консолидации (в годах)</b>											
Развивающиеся страны, всего	1,2	1,2	1,2	1,3	1,4 <sub>b/</sub>	1,5	.. <sub>c/</sub>	1,9	2,3	1,4	2,1 <sub>d/</sub>
Страны со средним уровнем дохода	1,1	1,2	1,1	1,4	1,6	1,4	0,8	1,5	-	0,5	3,0
Страны с уровнем дохода ниже среднего	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4	.. <sub>c/</sub>	1,5	3,1	1,8	1,9
Страны с низким уровнем дохода	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3 <sub>b/</sub>	1,7	1,2	2,1	2,1	1,2	2,1
<b>Для справки:</b>											
Страны Африки к югу от Сахары	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3 <sub>b/</sub>	1,6	1,2	2,0	2,3	1,4	2,1

**Источник:** ЮНКТАД, на основе согласованных протоколов заседаний Парижского клуба.

**Примечания:** в 1995 году кредиторы, входящие в Парижский клуб, утвердили новые льготные меры, направленные на облегчение бремени задолженности бедных стран - крупных должников, известные как "неапольские условия". Основные сведения о текущих условиях пересмотра задолженности в Парижском клубе см. в докладе Генерального секретаря, озаглавленном "Состояние задолженности развивающихся стран на середину 1995 года" (A/50/379), от 31 августа 1995 года, пункты 12-16 и таблица 2.

a/ Включая задолженность с ранее пересмотренными условиями погашения.

b/ Исключая Экваториальную Гвинею.

c/ В связи с множественностью вариантов для Египта рассчитать периоды консолидации и средние сроки погашения задолженности за 1991 год невозможно.

d/ Исключая Боливию и Уганду, которые достигли соглашения о сокращении суммарного объема задолженности на 67 процентов на "неапольских условиях".

**Таблица А.39. Соглашения с коммерческими банками о пересмотре условий задолженности: все развивающиеся страны, 1985-1995 годы**

	1985 год	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год
Количество соглашений	14	12	19	10	4	5	0	1	-	1	1
Сумма пересмотренной задолженности <u>a/</u> (в млрд. долл. США)	72,7	89,7	79,7	6,8	5,4	-	-	0,2	-	0,2	3,2
Средний период консолидации (в годах)	2,8	4,0	6,5	3,3	7,3	-	4,0	..	-	..	..
Средние условия погашения задолженности											
Срок погашения (в годах)	11	10	15	19	16	13	-	13	-	..	..
Грационный период (в годах)	4	4	5	7	5	4	-	3	-	..	..
Надбавка к ставке ЛИБОР (в процентах)	1,5	1,3	1,0	0,8	0,9	0,8	-	0,8	-	..	..
<b>Заклученные соглашения об уменьшении объема задолженности и выплат в счет обслуживания долга (в млрд. долл. США)</b>											
	1990 год				1991 год		1992 год				
	Мексика	Филиппины	Коста-Рика	Венесуэла	Уругвай		Филиппины	Нигерия			
Уменьшение объема задолженности											
Выкуп долговых обязательств	-	1,3	1,0	1,4		0,5		1,3		3,3	
Дисконтные облигации	20,6	-	-	1,8		-		-		-	
Уменьшение выплат в счет обслуживания долга	22,4	-	0,5	10,3		0,4		2,6		2,0	
Расширенное рефинансирование	4,4	-	-	6,1		0,4		0,5		-	
Общий объем пересмотренной задолженности	48,1 <u>b/</u>	1,3	1,5 <u>c/</u>	19,6		1,3		4,4		5,3	
Общий объем необходимых финансовых средств,	7,0	0,7	0,2	2,4		0,5		1,2		1,7	
в том числе: собственные ресурсы	1,2	0,05	0,04	0,4		0,3		1,0		1,7	
	1993 год		1994 год			1995 год					
	Аргентина	Иордания	Бразилия	Доминиканская Республика	Эквадор						
Уменьшение объема задолженности											
Выкуп долговых обязательств	-	..				0,3					
Дисконтные облигации	6,6	0,2	4,0			0,5				2,6	
Уменьшение выплат в счет обслуживания долга	12,2	..	4,0			0,7				1,9	
Расширенное рефинансирование	-	..	4,0			..				..	
Общий объем пересмотренной задолженности	27,0 <u>d/</u>	0,9	46,6			1,2				7,8	
Общий объем необходимых финансовых средств,	4,0	0,15	4,6			0,2				0,7	
в том числе: собственные ресурсы	0,8	0,15	4,6			0,2				0,1	

Источник: World Bank, *World Debt Tables*, 1996, vol. I (Washington, D.C., World Bank, 1996); и МВФ.

a/ Включая задолженность с ранее пересмотренными условиями погашения.

b/ Включая часть (693 млн. долл. США) задолженности, которая не подлежит урегулированию в соответствии с каким-либо из вариантов.

c/ Просроченные процентные выплаты в размере 114 млн. долл. США были обменены на облигации банками, которые предпочли вариант выкупа.

d/ Общая сумма включает просроченные процентные платежи в размере 8,3 млрд. долл. США.

iv. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ

Таблица А.40. Мировой спрос на нефть, 1986-1996 годы a/

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год	1996 год <u>b/</u>
(В млн. баррелей в день)											
Развитые страны	35,7	36,4	37,5	37,9	38,0	38,2	38,9	39,1	40,0	40,4	41,0
Северная Америка	18,1	18,5	19,2	19,3	18,9	18,6	19,0	19,2	19,7	19,8	20,1
Западная Европа	12,4	12,5	12,7	12,8	13,0	13,4	13,6	13,6	13,7	13,9	14,1
Тихоокеанский регион <u>c/</u>	5,2	5,3	5,6	5,9	6,1	6,2	6,3	6,3	6,6	6,7	6,7
Страны с переходной экономикой	10,7	10,8	10,8	10,6	10,1	9,7	8,5	7,1	6,2	6,2	6,2
Центральная и Восточная Европа	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,5
Бывший Советский Союз <u>d/</u>	9,0	9,0	9,0	8,8	8,4	8,2	7,1	5,7	4,8	4,8	4,7
Развивающиеся страны	15,4	16,1	16,8	17,5	18,3	19,0	20,2	21,5	22,4	23,5	24,5
Латинская Америка	4,8	5,0	5,0	5,1	5,2	5,3	5,5	5,7	5,9	6,0	6,2
Африка	1,7	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2
Западная Азия	3,0	3,1	3,1	3,1	3,3	3,4	3,6	3,9	4,0	4,1	4,1
Южная и Восточная Азия	3,9	4,2	4,6	5,0	5,6	5,9	6,5	7,0	7,4	8,0	8,5
Китай <u>d/</u>	2,0	2,1	2,3	2,4	2,3	2,5	2,7	3,0	3,1	3,3	3,5
Весь мир <u>e/</u>	61,8	63,3	65,1	66,1	66,4	66,9	67,5	67,6	68,5	70,0	71,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания International Energy Agency, Monthly Oil Market Report, различные выпуски.

a/ Включая поставки с нефтеперерабатывающих предприятий/нефтехранилищ, бункерное топливо, нефтезаводское топливо и масла с присадками.

b/ Оценка.

c/ Австралия, Новая Зеландия и Япония.

d/ На основе оценок фактического внутреннего спроса, рассчитанных на базе официальных данных о добыче/производстве и квартальных данных о торговле.

e/ Табличные данные могут не давать в сумме итоговых показателей из-за округления величин.

**Таблица А.41. Мировая добыча сырой нефти, 1986-1996 годы а/**

	1986 год	1987 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год	1996 год
(В млн. баррелей в день)											
Развитые страны	16,9	16,8	16,7	15,9	15,9	16,3	16,6	16,8	17,6	18,0	18,9
Страны с переходной экономикой	12,8	13,0	12,9	12,6	11,8	10,7	9,2	8,2	7,5	7,4	7,5
Развивающиеся страны	31,1	31,4	33,9	36,3	38,0	38,5	40,0	41,1	41,9	43,1	43,7
ОПЕК <u>б/</u>	19,8	19,7	21,8	23,8	25,1	25,3	26,5	27,0	27,3	27,8	27,8
Развивающиеся страны, не входящие в ОПЕК <u>б/</u>	11,3	11,7	12,1	12,5	12,9	13,2	13,5	14,1	14,6	15,3	15,9
Прирост при переработке <u>с/</u>	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5
Весь мир	62,0	62,4	64,8	66,1	67,0	66,8	67,1	67,4	68,4	70,0	71,6

Источник: ООН/ДЭСИАП, на основе издания International Energy Agency, Monthly Oil Market Report, различные выпуски.

а/ Включая сырую нефть, конденсаты, продукты сжигания природного газа (СПГ), нефть из нетрадиционных источников и других источников поставок.

б/ Эквадор учитывается в данных по ОПЕК до 1992 года включительно и в данных по развивающимся странам, не входящим в ОПЕК, начиная с 1993 года.

с/ Чистый количественный прирост и потери в процессе переработки (исключая чистый прирост/потери в странах с переходной экономикой и Китае) и потери при морской транспортировке.

**Таблица А.42. Добыча сырой нефти в странах ОПЕК, 1995 год**

	Янв.	Фев.	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Для справки	
													1995 год	1994 год
(В тыс. баррелей в день)														
Алжир	750	750	750	750	800	800	800	750	800	800	780	780	778	748
Габон	340	340	340	345	345	345	345	350	350	350	350	350	346	324
Индонезия	1 350	1 330	1 330	1 330	1 330	1 323	1 330	1 340	1 340	1 340	1 350	1 350	1 337	1 321
Иран (Исламская Республика)	3 530	3 770	3 289	3 600	3 575	3 645	3 585	3 610	3 495	3 795	3 600	3 355	3 571	3 583
Ирак	540	540	540	540	540	540	550	550	550	550	550	550	545	506
Кувейт <u>а/</u>	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 030	2 000	2 000	2 000	2 002	2 000
Ливийская Арабская Джамахирия	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 405	1 405	1 370	1 370	1 396	1 392
Нигерия	1 860	1 850	1 850	1 920	1 920	1 850	1 810	1 850	1 900	1 920	1 940	1 960	1 886	1 877
Катар	420	420	410	420	420	420	420	420	420	420	430	445	422	399
Саудовская Аравия <u>а/</u>	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Объединенные Арабские Эмираты	2 200	2 200	2 174	2 175	2 180	2 180	2 180	2 170	2 160	2 180	2 180	2 180	2 180	2 180
Венесуэла	2 500	2 500	2 500	2 510	2 580	2 700	2 700	2 750	2 750	2 750	2 800	2 800	2 653	2 456
Итого	24 890	25 100	24 583	25 010	25 090	25 210	25 120	25 190	25 200	25 510	25 350	25 140	25 116	24 786

Источник: Middle East Economic Survey, 15 January 1996.

а/ Включая добычу нефти в своем секторе нейтральной зоны.



**Таблица А.43. Стоимостной объем экспорта нефти стран - членов ОПЕК,  
 1960-1995 годы а/**

(В млн. долл. США)

	1960 год	1970 год	1980 год	1985 год	1988 год	1989 год	1990 год	1991 год	1992 год	1993 год	1994 год	1995 год <u>б/</u>
Алжир	106	681	12 647	9 170	4 988	7 000	9 588	8 464	7 885	6 902	6 361	6 900
Габон	9	62	1 745	1 629	779	1 200	1 967	1 740	1 712	1 506	1 668	1 800
Индонезия	221	446	12 850	7 670	5 189	6 059	6 481	5 745	5 850	4 560	5 219	5 500
Иран (Исламская Республика)	723	2 358	13 286	15 590	9 210	10 809	14 567	15 280	15 700	14 241	15 068	16 300
Ирак	445	788	26 296	10 685	9 312	11 876	9 463	380	326	364	328	350
Кувейт	855	1 619	18 353	9 453	6 839	9 306	6 386	875	6 224	9 986	10 396	11 260
Ливийская Арабская Джамахирия	9	2 356	21 387	10 524	6 397	7 500	9 800	10 025	9 200	7 607	7 141	7 730
Нигерия	13	716	25 290	12 353	6 267	7 470	13 200	12 150	11 690	11 024	10 025	10 860
Катар	103	227	5 406	3 068	1 709	1 955	2 960	2 187	3 200	2 594	2 419	2 650
Саудовская Аравия	682	2 418	105 813	24 180	20 206	24 096	40 128	43 656	47 560	41 353	37 530	40 700
Объединенные Арабские Эмираты	1	513	19 558	11 842	7 352	11 300	15 600	14 765	14 490	12 086	12 200	13 200
Венесуэла	1 983	2 371	17 562	12 956	8 158	10 001	13 953	12 305	11 208	10 565	10 343	11 600
Итого	5 150	14 555	275 993	129 120	86 402	107 572	144 642	129 223	136 247	126 049	116 050	128 850

Источник: ОПЕК Annual Statistical Bulletin, различные выпуски.

а/ Включая экспорт нефтепродуктов в соответствующих случаях. Данные по некоторым странам могут включать экспорт конденсата. Начиная с 1980 года данные по Саудовской Аравии не включают продукты сжигания природного газа.

б/ Предварительная оценка ООН/ДЭСИАП.

-----