
**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

ЖЕНЕВА

ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2002 ГОД

Доклад секретариата Конференции
Организации Объединенных Наций по торговле и развитию



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2002 год

Примечание

- Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

- 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 той или иной страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

- Материалы, содержащиеся в настоящем издании, можно свободно цитировать или перепечатывать, однако при этом необходимо делать соответствующую оговорку со ссылкой на номер документа. Экземпляр издания, содержащего цитируемый или перепечатываемый материал, следует направлять в секретариат ЮНКТАД.

- На обложке содержится репродукция фотографии Луисы Дженсен, воспроизводимая с любезного разрешения ПРООН.

UNCTAD/TDR/2002

ИЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

В продаже под № R.02.II.D.2

ISBN 92-1-112549-9

ISSN 0255-4607

Вопросник

Доклад о торговле и развитии, 2002 год

С тем чтобы повысить качество и актуальность Доклада о торговле и развитии, секретариат ЮНКТАД был бы признателен, если бы вы высказали свое мнение о настоящей публикации. Просьба заполнить прилагаемую анкету и направить заполненный экземпляр по нижеуказанному адресу. Электронный вариант бланка обследования мнения читателей имеется на веб-сайте публикаций ЮНКТАД по адресу: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm. Благодарим за сотрудничество.

Editorial Assistant
Division on Globalization and Development Strategy
Room E.10015, Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Факс: (4122) 9070274
Эл. почта: tdr.survey@unctad.org

1. Как вы оцениваете настоящую публикацию? *Отлично* *Хорошо* *Удовл.* *Неудовл.*

Общая оценка	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Актуальность проблематики	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Аналитическое качество	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Основные выводы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Представление материала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Что бы вы отнесли к сильным сторонам настоящей публикации?

3. Что бы вы отнесли к слабым сторонам настоящей публикации?

4. Для каких основных целей вы используете настоящую публикацию?

Аналитическая работа и исследования	<input type="checkbox"/>	Обучение и подготовка кадров	<input type="checkbox"/>
Разработка политики и управление	<input type="checkbox"/>	Другие цели (<i>просьба уточнить</i>) _____	

5. К какой из нижеперечисленных областей ближе всего ваша работа?

Правительство	<input type="checkbox"/>	Государственное предприятие	<input type="checkbox"/>
Неправительственная организация	<input type="checkbox"/>	Академическое или исследовательское учреждение	<input type="checkbox"/>
Международная организация	<input type="checkbox"/>	СМИ	<input type="checkbox"/>
Частнопредпринимательская структура	<input type="checkbox"/>	Другие области (<i>просьба уточнить</i>) _____	

6. Ф.И.О. и адрес респондента (*по желанию*):

7. Есть ли у вас другие замечания?

ПРЕДИСЛОВИЕ

Одна из главных задач международного сообщества заключается в обеспечении того, чтобы потенциальными выгодами, вытекающими из все более взаимозависимой мировой экономики, могли воспользоваться все, и особенно беднейшие страны и общины. Многие развивающиеся страны проявили свою приверженность новым методам предпринимательской деятельности в условиях глобализирующегося мира путем быстрой интеграции своей экономики в многостороннюю торговую систему, за что нередко приходится платить немалую цену. Однако пока полученные выгоды не соответствуют их ожиданиям, и все громче звучит ропот недовольства.

В *Докладе о торговле и развитии* за этот год представлена информация о расширении участия развивающихся стран в торговой системе и о ряде диспропорций, которые не позволяют им в полной мере воспользоваться новыми экспортными возможностями. В ноябре 2001 года на четвертом совещании министров Всемирной торговой организации в Дохе стало ясно, что для выправления таких диспропорций потребуются более значительные усилия со стороны развитых стран – усилия по расширению доступа к рынкам для продукции, в отношении которой развивающиеся страны обладают очевидными преимуществами, по укреплению потенциала, с тем чтобы развивающиеся страны могли успешно конкурировать на мировых рынках, и по оказанию им содействия в адаптации к требованиям многосторонней торговой системы.

Прошлый год оказался сложным для мировой экономики. В передовых промышленных странах был отмечен спад экономической активности, что незамедлительно отразилось на перспективах роста в развивающихся странах вследствие сокращения торговых потоков и потоков капитала. В настоящем *Докладе* отмечаются некоторые признаки, указывающие на улучшение состояния мировой экономики в текущем году, но при этом высказывается предостережение против самоуспокоенности и подчеркивается важность обеспечения последовательности в проводимой политике в целях обеспечения долговременного экономического подъема и устойчивого развития. Система Организации Объединенных Наций выступает адекватным форумом для рассмотрения данных вопросов, способным объединить усилия всех заинтересованных сторон для общей борьбы с бедностью и достижения согласованных на международном уровне целей в области развития, которые были намечены в Декларации тысячелетия и реализация которых принесет ощутимое улучшение благосостояния для населения всех наших стран.



Кофи А. Аннан

Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций

Содержание

Стр.

ПРЕДИСЛОВИЕ	v
Пояснительные примечания	xv
Сокращения	xvi
ОБЗОР	I–XIII

Часть первая

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Глава I

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	3
А. Введение	3
В. Развитые страны	6
1. Рецессия и оживление экономической активности в Соединенных Штатах	6
2. Медленный и неравномерный рост в Европейском союзе	10
3. Экономическая рецессия в Японии	12
С. Международная торговля, финансовые потоки и развивающиеся страны	16
1. Торговые потоки и состояние торговых балансов	18
2. Цены на сырьевые товары	21
3. Финансовые рынки и потоки капитала	23
Д. Экономические перспективы	29
Примечания	33

Глава II

МНОГОСТОРОННЯЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА ПОСЛЕ КОНФЕРЕНЦИИ В ДОХЕ	35
A. Введение	35
B. На пути к Дохе: развивающиеся страны в системе ГАТТ/ВТО	36
C. Доха и новая программа работы ВТО	39
1. Незамедлительные переговоры	39
2. Будущие переговоры	44
3. Другие вопросы	46
D. Выводы: на этапе после Дохи	49
Примечания	51

Часть вторая**РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ**Глава III

ДИНАМИЗМ ЭКСПОРТА И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ	55
A. Введение	55
B. Динамичные товары в мировой торговле	58
C. Факторы, способствующие росту торговли различными товарами	62
1. Рост доходов и спрос	63
2. Доступ на рынок.....	64
3. Международная производственная кооперация	67
D. Динамизм экспорта и потенциал роста производительности труда	70
E. Различия между развивающимися странами	76
F. Экспорт, индустриализация и рост	78
1. Международная производственная кооперация, торговля и индустриализация	78
2. Торговля промышленной продукцией, добавленная стоимость и рост.....	82
G. Выводы	88
Примечания	90

Приложения к главе III

Приложение 1	Рост и классификация мирового товарного экспорта	93
Приложение 2	Торговые цены в Соединенных Штатах и динамичные товары	103
Приложение 3	Международная производственная кооперация и индустриализация в развивающихся странах	107

Глава IV

КОНКУРЕНЦИЯ И ОШИБОЧНОСТЬ КОМПОЗИЦИИ	121
A. Вопросы, стоящие на повестке дня	121
B. Условия торговли с точки зрения экспорта развивающихся стран: обзор эмпирических данных	125
C. Конкуренция на мировых рынках трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности	128
D. Структура мировой торговли по уровню квалификации задействованной рабочей силы и сдвиги в конкурентоспособности	134
E. Тарифные барьеры на пути экспорта трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности	138
1. Барьеры в многосторонних торговых соглашениях	138
2. Соглашения о преференциальной торговле и доступ на рынки	142
F. Меры на уровне политики	146
Примечания	150

Глава V

ПРИСОЕДИНЕНИЕ КИТАЯ К ВТО: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ	153
---	-----

A. Введение	153
B. Присоединение: изменения в импортном режиме Китая	157
1. Тарифные и нетарифные меры (НТМ)	157
2. Субсидии	159
3. Государственная торговля и недискриминация	159
C. Структура промышленности, торговля и занятость	160
1. Либерализация торгового режима, государственные предприятия и занятость	161
2. Прямые иностранные инвестиции, занятость и торговля	167

D. Перспективы торговли	171
1. Издержки, конкурентоспособность и проникновение на рынки.....	171
2. Конкуренция с другими развивающимися странами	176
3. Импортные закупки Китая в других развивающихся странах.....	177
E. Выводы: управление процессом интеграции	179
Примечания	182

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	183
-------------------------------	------------

Перечень таблиц

Таблица	Стр.
1.1	Мировое производство, 1997–2002 годы..... 5
1.2	Динамика производства в отдельных развивающихся странах и странах с переходной экономикой, 1997–2002 годы..... 17
1.3	Физический объем экспорта и импорта в разбивке по регионам и экономическим группировкам, 2000 и 2001 годы 19
1.4	Мировые цены на необработанные сырьевые товары, 1997–2001 годы 22
1.5	Оценки чистого притока капитала в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, 1998–2002 годы 24
1.6	Внешние активы банков зоны отчетности БМР по отношению к развивающимся странам и странам Восточной Европы, 1997–2001 годы 27
1.7	Международные выпуски долговых инструментов развивающихся стран и стран с переходной экономикой, 1997–2001 годы 28
3.1	Темпы роста стоимостного объема экспорта и доля в совокупном экспорте 20 товаров с наиболее динамичными рынками, 1980–1998 годы..... 59
3.2	Доля крупнейших экспортеров и развивающихся стран в мировом экспорте товаров с наиболее динамичными рынками, 1998 год 61
3.3	Доля основных экспортеров и развивающихся стран в мировом экспорте сельскохозяйственных товаров с наиболее динамичными рынками, 1998 год 65
3.4	Структура экспорта по категориям товаров в зависимости от их фактороинтенсивности, 1980 и 1998 годы 73
3.5	Доля отдельных региональных групп и развивающихся стран в мировом экспорте промышленной продукции и добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, 1980 и 1997 годы 87
3.A1	Товарные группы МСТК: среднегодовые темпы роста стоимости экспорта, 1980–1998 годы, а также их классификация по фактороинтенсивности 94
3.A2	Товары с наилучшей рыночной динамикой из различных экспортирующих регионов, расположенные в порядке убывания среднегодовых темпов роста стоимости экспорта, 1980–1998 годы 100
3.A3	Двусторонняя торговля одеждой и одежными принадлежностями между отдельными торговыми партнерами, 1980–1998 годы..... 110
3.A4	Двусторонняя торговля деталями компьютеров и канцелярских машин между отдельными торговыми партнерами, 1980–1998 годы 114
3.A5	Внутрирегиональный импорт продукции автомобилестроения: МЕРКОСУР и АФТА, 1980–1999 годы 116
4.1	Промышленные товары с наиболее низкими индексами рыночной концентрации в мировой торговле, 1997–1998 годы..... 129
4.2	Простые средние тарифы НБН отдельных стран, по товарным группам..... 140
4.3	Взвешенные по импорту средние тарифы НБН отдельных стран, по товарным группам..... 141
4.4	Реально применяемые средние тарифы отдельных стран МЕРКОСУР и АФТА, по товарным группам..... 143
4.5	Внутрирегиональный импорт в МЕРКОСУР и АФТА, 1980–1999 годы 144
4.6	Импорт предметов одежды и обуви в Европейский союз и Соединенные Штаты и соответствующие взвешенные по импорту тарифы в разбивке по регионам, 1990–1999 годы 145

Перечень таблиц (окончание)

Таблица	Стр.
5.1 Сокращение взвешенных тарифных ставок по основным статьям импорта Китая после его присоединения к ВТО	158
5.2 Результаты смоделированных расчетов возможных последствий сокращения тарифных ставок после присоединения к ВТО для объема производства, уровня занятости и показателя отношения импорта к объему производства в отдельных секторах экономики Китая, 1997–2005 годы	164
5.3 Межрегиональная структура внешней торговли Китая, 2000 год.....	170
5.4 Сравнительный анализ уровней заработной платы и удельных издержек труда в обрабатывающей промышленности в Китае и в отдельных развитых и развивающихся странах, 1998 год.....	172
5.5 Сравнительный анализ среднечасовых издержек труда в текстильной и швейной промышленности отдельных развитых и развивающихся стран и Китая, 1998 год.....	173
5.6 Позиции Китая в мировой торговле товарами, составляющими основные статьи его экспорта (средние показатели, 1997–1998 годы)	174
5.7 Позиции Китая в мировой торговле товарами, составляющими основные статьи его импорта (средние показатели, 1997–1998 годы)	175
5.8 Доли отдельных стран и регионов в импорте Китая, по основным товарным группам, 1999 год.....	178

Перечень диаграмм

<i>Диаграмма</i>	<i>Стр.</i>
1.1 Промышленное производство в основных промышленных странах и странах с формирующейся рыночной экономикой, 1991–2001 годы	4
1.2 Реальные краткосрочные и долгосрочные процентные ставки в зоне евро и Соединенных Штатах, 1996–2002 годы	8
1.3 Реакция денежно-кредитной политики на экономический спад: динамика промышленного производства и краткосрочных процентных ставок в Соединенных Штатах, зоне евро и Японии, январь 1999 – март 2002 года	15
1.4 Спред доходности по отдельным международным выпускам облигаций на формирующихся рынках, январь 1997 – январь 2002 года	26
3.1 Доля взаимной торговли развивающихся стран в их совокупном экспорте в разбивке по основным товарным группам, 1975–1999 годы	56
3.2 Структура товарного экспорта развивающихся стран в разбивке по основным товарным группам, 1973–1999 годы	56
3.3 Темпы роста экспорта различных категорий товаров, в разбивке по фактороинтенсивности, 1980–1998 годы	72
3.4 Рыночная динамика товаров, поставляемых на международный рынок, в разбивке по фактороинтенсивности	74
3.5 Рыночная динамика экспорта из развивающихся стран, в разбивке по фактороинтенсивности	75
3.6 Торговля промышленной продукцией и добавленная стоимость, создаваемая в обрабатывающей промышленности, в отдельных группах стран, 1981–1996 годы	84
3.7 Торговля промышленной продукцией и добавленная стоимость, создаваемая в обрабатывающей промышленности, в ряде развивающихся стран	85
3.A1 Индексы импортных и экспортных цен в Соединенных Штатах по отдельным электронным товарам, 1980–2000 годы	104
4.1 Рыночная концентрация по основным статьям мирового экспорта, 1980–1998 годы	130
4.2 Доля отдельных развивающихся стран и регионов в мировом экспорте предметов одежды, 1980–1998 годы	131
4.3 Доля отдельных развивающихся стран и регионов в экспорте электронных товаров, 1980–1998 годы	132
4.4 Структура взрослого населения, участвующего в мировом экспортном производстве, по уровню квалификации, 1975–2000 годы	135
4.5 Региональная структура взрослого населения по уровню квалификации в сопоставлении со среднемировой классификационной структурой экспортного производства, 1975–2000 годы	136

Перечень вставок

Вставка	Стр.
1.1 Заработная плата, потребление и экономический рост	13
2.1 Позитивная повестка дня в области развития для переговоров по сельскому хозяйству.....	41
2.2 Позитивная повестка дня в области развития для переговоров по услугам.....	42
2.3 Особый и дифференцированный режим.....	47
3.1 Научно- и технoемкость товаров и их потенциал с точки зрения роста производительности.....	71
5.1 Последствия либерализации торгового режима для автомобильной промышленности.....	163
5.2 Текстильная и швейная промышленность в Китае: последствия либерализации	165

Пояснительные примечания

Классификация по странам или товарным группам

Используемая в настоящем *Докладе* классификация стран была принята исключительно для удобства статистических и аналитических сопоставлений и не обязательно означает какую-либо оценку стадии развития конкретной страны или района.

Выделяются следующие основные группы стран:

- » "Развитые или промышленные (промышленно развитые) страны": в целом страны – члены ОЭСР (исключая Венгрию, Мексику, Республику Корею, Турцию и Чешскую Республику).
- » "Страны с переходной экономикой": страны Центральной и Восточной Европы (включая государства, ранее входившие в состав Югославии в качестве республик), Содружество Независимых Государств (СНГ) и балтийские государства.
- » "Развивающиеся страны": все страны, территории и районы, не упомянутые выше.

Там, где это возможно, термин "страна" применяется также в отношении территорий и районов.

Если не указано иное, то понятие "Латинская Америка", употребляемое в тексте или таблицах, охватывает также страны Карибского бассейна.

Если не указано иное, то используемая в настоящем Докладе классификация по товарным группам в целом совпадает с классификацией, применяемой в справочнике ЮНКТАД *Handbook of Statistics 2001* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.01.II.D.24).

Прочие примечания

Содержащиеся в тексте ссылки на *ДТР* означают ссылки на *Доклад о торговле и развитии* (за конкретный год). Например, под *ДТР 2001* понимается *Доклад о торговле и развитии, 2001 год* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.01.II.D.10).

Если не указано иное, то термин "доллар" означает доллары США.

Термин "миллиард" означает 1000 миллионов.

Термин "тонны" означает метрические тонны.

Годовые темпы роста и прироста рассчитываются как сложные проценты.

Если не указано иное, то экспорт определяется в ценах фоб, а импорт – в ценах сиф.

Тире (–) между годами (например, 1988–1990 годы) используется для обозначения всего охваченного периода, включая первый и последний годы.

Знак (/) между двумя годами (например, 2000/01 год) означает финансовый или сельскохозяйственный год.

Две точки (..) означают, что данные отсутствуют или не представлены отдельно.

Знак (-) или ноль (0) означает, что соответствующая величина равна нулю или ничтожно мала.

Точка (.) означает, что соответствующая позиция к данному пункту не относится.

Знак (+) перед цифрой означает увеличение; знак (–) перед цифрой означает уменьшение.

Сумма отдельных цифровых данных и процентных показателей может не совпадать с итоговой суммой вследствие округления.

Сокращения

АБР	Азиатский банк развития
АГЭ	Аналитическая группа журнала "Экономист"
АКТ	Группа государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона
АСЕАН	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АТЭС	(Форум) азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества
АФТА	Зона свободной торговли АСЕАН
БМР	Банк международных расчетов
БСТ	Бюро статистики труда (Соединенных Штатов)
ВВП	валовой внутренний продукт
ВСП	Всеобщая система преференций
ВСП	выявленные сравнительные преимущества
ВТО	Всемирная торговая организация
ВТУО	Всемирная туристская организация
ГАТС	Генеральное соглашение по торговле услугами
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГКЖ	газоконденсатные жидкости
ГП	государственное предприятие
ГТАП	Глобальный проект в области анализа торговли
ДОЭ	добровольное ограничение экспорта
ДЭСВ ООН	Департамент по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций
ЕС	Европейский союз
ЕЦБ	Европейский центральный банк
ЕЭК	Европейская экономическая комиссия
ЕЭС	Европейское экономическое сообщество
ИМФ	Институт международных финансов
ИТ	информационная технология
КАРИКОМ	Карибское сообщество
КБР	Конвенция о биологическом разнообразии
КГФС	Комитет по глобальной финансовой системе
КМТССА	Комиссия Соединенных Штатов по международной торговле
КОМЕСА	Общий рынок восточной и южной части Африки
КТОС	Комитет по торговле и окружающей среде (ВТО)
МАБР	Межамериканский банк развития
МВТВС	Министерство внешней торговли и внешнеэкономического сотрудничества (Китайской Народной Республики)
МВФ	Международный валютный фонд
МЕРКОСУР	Общий рынок "Южного конуса"
МСОК	Международная стандартная отраслевая классификация

МСП	малые и средние предприятия
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
МТО	Международная торговая организация
МФА	Соглашение по изделиям из различных видов волокон
МЭС	многосторонние экологические соглашения
НАФТА	Североамериканское соглашение о свободной торговле
НБН	наиболее благоприятствуемая нация
НИОКР	научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НИС	новая индустриальная страна
НРС	наименее развитая страна
НТМ	нетарифная мера
ОДР	особый и дифференцированный режим
ОПЕК	Организация стран – экспортеров нефти
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ПИК	предприятие, финансируемое иностранным капиталом
ПК	персональный компьютер
САДК	Сообщество по развитию южной части Африки
СКМ	субсидии и компенсационные меры (Соглашение Уругвайского раунда по субсидиям и компенсационным мерам)
СПТ	Соглашение о преференциальной торговле
СТИМ	связанные с торговлей инвестиционные меры (Соглашение ВТО)
СТО	Соглашение по текстильным изделиям и одежде (ВТО)
СФМ	санитарные и фитосанитарные меры (Соглашение Уругвайского раунда по применению санитарных и фитосанитарных мер)
ТАПИС	торговые аспекты прав интеллектуальной собственности (Соглашение ВТО)
ТБТ	технические барьеры в торговле
ТВП	торговля с внешней переработкой
ТК	тарифная квота
ТНК	транснациональная корпорация
ТРЕЙНС	Информационно-аналитическая система по торговле
ЦАОР	Центральноамериканский общий рынок
ЧТУТ	чистые товарные условия торговли
ЭКЛАК	Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ЭТУ	экологические товары и услуги
ЮНЕСКО	Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
ЮНИДО	Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

ОБЗОР

Когда при поиске решений наиболее насущных, принципиальных проблем сегодняшнего дня считают необходимым обратиться к опыту прежних поколений, это служит знаком неспокойных времен: в памяти сразу всплывают план Маршалла (на сей раз используемый для борьбы с глобальной нищетой), налог Тобина для противодействия финансовой нестабильности и Кейнсианская модель стимулирования расходов для борьбы с дефляционными опасностями. Источник бед кроется в разрыве между риторикой и реальностью либерального международного экономического порядка. Нигде этот разрыв не является более очевидным, чем в международной торговой системе. Даже превознося достоинства свободной торговли, правительства испытывают жгучее желание вмешаться в этот процесс, чтобы защитить свое население и своих производителей, которые ощущают угрозу, исходящую от холодных ветров международной конкуренции. Такие пережитки теорий неомеркантилизма во многом способствовали расширению сбалансированного пакета договоренностей, достигнутых в ходе Уругвайского раунда.

После третьей сессии Конференции министров ВТО, прошедшей в Сиэтле, были с новой энергией предприняты усилия с целью учесть озабоченности развивающихся стран, которые в итоге вылились в принятие несколько иного пакета договоренностей в Дохе. Развивающиеся страны, согласившись на всеобъемлющую программу работы и проведения переговоров, продемонстрировали свою приверженность борьбе с глобальными политическими и экономическими угрозами; в обмен на это они рассчитывают на то, что соглашения, касающиеся процесса развития, займут центральное место в процессе переговоров. Теперь же задача заключается в том, чтобы перевести расширенную повестку дня переговоров в плоскость реальной повестки дня в области развития.

При поиске путей формирования более сбалансированной торговой системы особенно выделяется один голос из прошлого. В своем заявлении на первой сессии Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию в марте 1964 года Рауль Пребиши, ее Генеральный секретарь, призвал промышленно развитые страны не принижать значимость главной проблемы, стоящей перед развивающимися странами в условиях существующей системы:

Мы считаем, что не надо заставлять развивающиеся страны развиваться с ориентацией на внутренний рынок – а именно это будет происходить, если в рамках соответствующей международной политики им не будет оказана помощь в развитии с ориентацией на внешний рынок. Мы считаем также нежелательным принимать рекомендации, которые направлены на снижение уровня массового потребления ради увеличения накопления капитала, либо из-за нехватки соответствующих иностранных ресурсов, либо из-за утраты этих ресурсов вследствие неблагоприятных условий торговли.

Пребиши понимал, что если рекомендовать ввести "свободную игру рыночных сил" между неравными торговыми партнерами, то это непременно больно ударит по более бедным

экспортерам сырьевых товаров и в то же время даст преимущества небольшой группе богатых индустриальных стран. Его программа борьбы с хронической разбалансированностью торговли и создания важнейших внешних условий для ускорения темпов роста включала в себя новые механизмы участия развивающихся стран в торговой системе, которые гарантировали бы стабилизацию цен и улучшение условий доступа на рынки для экспорта сырьевых товаров, позволили бы расширить свободу для маневра в политике в целях развития местных производств и снизили бы барьеры на пути их экспорта, обеспечили бы более адекватные условия присоединения к многосторонней системе и уменьшили бы бремя обслуживания задолженности. Хотя в вопросах участия развивающихся стран в торговой системе с тех пор произошли важные изменения, программа-минимум, выдвинутая Пребишем, остается основой для переориентации этой системы на поддержку процесса развития.

Глобальные тенденции и перспективы

Рост мировой экономики в 2001 году резко замедлился; во всех трех ведущих экономических регионах развитого мира показатели были низкими, а эффект побочного воздействия на развивающиеся страны был гораздо более сильным, чем в периоды предыдущих спадов в 90-х годах. Ряд стран с формирующейся рыночной экономикой в Восточной Азии и Латинской Америке вступили в полосу рецессии; лишь такие две крупные страны с относительно закрытой экономикой, как Китай и Индия, в основном оказались огражденными от понижательного давления мировых рынков. В Африке темпы роста остались на том же уровне, что и в предыдущем году. По развивающимся странам в целом темпы прироста экономики составили лишь 2,1 процента против 5,4 процента в предшествующем году.

В экономике Соединенных Штатов началась рецессия, а надежды на то, что это не затронет зону евро, не оправдались. Падение показателей экспорта, снижение уровня прибылей у филиалов в Соединенных Штатах и чересчур осторожная денежно-кредитная и финансово-бюджетная политика – все это способствовало снижению темпов роста в зоне евро в 2001 году примерно до 1,5 процента. Безработица, которая снижалась на протяжении трех лет, стабилизировалась на относительно высоком уровне – 8,5 процента. Из крупных стран ЕС относительно благоприятная ситуация благодаря высокому потребительскому спросу сохранилась лишь в Соединенном Королевстве. Экономическое оживление в Японии, начавшееся в 1999 году, во второй половине следующего года сошло на нет, а со второго квартала 2001 года экономика страны пребывает в рецессии: падение показателей экспорта и частных инвестиций составляет двузначные величины. Несмотря на возвращение центрального банка Японии к своей политике нулевых процентных ставок в марте 2001 года, компании сообщают о рекордных убытках, растет число банкротств среди корпораций, а уровень безработицы достиг 5,5 процента.

Международная торговля сыграла значительную роль в распространении спада, обозначившегося в промышленно развитом мире, в развивающихся странах. После 14-процентного прироста, достигнутого в 2000 году, объемы экспорта развивающихся стран в 2001 году увеличились менее чем на 1 процент. Затронутыми оказались все основные развивающиеся регионы, но особенно сильным было воздействие на Восточную и Южную Азию, где экспорт в 2000 году рос особенно быстрыми темпами, во многом благодаря высокому спросу на электронные товары и полупроводники в Соединенных Штатах; согласно оценкам, падение объемов экспорта составило более 15 процентов в Китайской провинции Тайвань, 10 процентов в Республике Корея и 5 процентов в Гонконге (Китай), Малайзии, Сингапуре и Таиланде. В некоторых регионах замедление роста объемов экспорта усугублялось падением цен, особенно в Латинской Америке, которая серьезно пострадала от существенного снижения цен на свой сырьевой экспорт. Резкое падение цен на нефть с пикового уровня, достигнутого в конце 2000 года, также привело к сокращению доходов экспортеров нефти. Напротив, цены на некоторые сырьевые товары, экспортируемые африканскими странами, удержались на высоком уровне и в 2001 году.

Приток капиталов в развивающиеся страны в 2001 году оставался на низких уровнях, преваляровавших со времени азиатского финансового кризиса 1997 года, и резко сократился после 11 сентября. Ожидалось, что замедление экономического роста и ослабление жесткости денежно-кредитной политики Соединенных Штатов стимулируют приток капитала в страны с формирующимися рынками в силу тех же причин, что и в начале 90-х годов. Однако неопределенность вокруг этих рынков, так и не изжитая

после ряда финансовых кризисов, еще более усугубилась их возросшей уязвимостью перед лицом спада в промышленно развитых странах. Поскольку в отличие от начала 90-х годов рост в развивающихся странах сегодня гораздо сильнее привязан к росту в Соединенных Штатах, эти страны обеспечивают меньше возможностей для диверсификации инвесторам, стремящимся получить более высокие прибыли с поправкой на риск. Объемы выплат восточноазиатских заемщиков в счет погашения кредитов иностранным банкам продолжали намного превышать объемы новых кредитов в других регионах, а объемы притока секьюритизированных заемных средств в развивающиеся страны продолжают снижаться. С прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) ситуация оказалась более благоприятной: их приток в Латинскую Америку превратил этот регион в крупнейшего чистого получателя потоков капитала. Однако в 2002 году сопротивляемость ПИИ негативным тенденциям вряд ли сохранится. Лишь Китаю, зарегистрировавшему прирост чистого притока инвестиций в 2001 году, теперь, когда он присоединился к ВТО, как представляется, удастся и далее привлекать эти средства в еще более крупных масштабах.

Обменные курсы в развивающихся странах были относительно стабильными. Основными исключениями являлись Аргентина и Турция, которые были вынуждены перейти на плавающий курс своих валют, спровоцировав в обоих случаях значительные финансовые потрясения. В Аргентине отказ от привязки валютного курса был сопряжен с гораздо более обширным экономическим кризисом, полные последствия которого как для самой страны, так и для ее соседей еще не до конца ясны. Тем не менее широкого перетока этих кризисных явлений в другие страны с формирующимися рынками пока не наблюдается. С начала 2001 года среди развивающихся стран расширилось движение в пользу перехода на режимы плавающих обменных курсов, обычно в сочетании с готовностью государства идти на меры вмешательства для предотвращения сильных колебаний курсов.

Несмотря на целенаправленные усилия, предпринятые ведущими центральными банками мира после событий 11 сентября, лишь в Соединенных Штатах проводилась последовательная политика, нацеленная на ограничение воздействия спада на уровень занятости и реальных доходов. Реализация Пакта стабильности и рост в зоне евро привели к борьбе с дефицитами, при которой позициям разных стран в цикле экономической активности уделялось недостаточное внимание. Хотя низкий курс евро помог удержать внешний спрос, с глобальной точки зрения денежно-кредитная политики в зоне евро также была ограничительной. В Японии, как представляется, надежды на экономическое оживление под воздействием роста экспорта связывались с низким курсом йены, однако для подъема требуется также увеличение потребительских расходов, добиться которого с помощью одних лишь рычагов денежно-кредитной политики вряд ли возможно.

Таким образом, многое все еще зависит от мощности оживления в Соединенных Штатах. Пока, невзирая на увеличение безработицы и замедление роста реальной заработной платы, увеличение потребительских расходов, оказавшееся более значительным, чем ожидалось, позволяло ограничивать падение производства. В условиях исключительно низкого уровня частных сбережений устойчивый подъем будет зависеть от возвращения частных домохозяйств к обычным привычкам в расходовании средств. В то же время балансы корпораций, по всей видимости, потребуют дальнейшего реструктурирования, а возможности денежно-кредитной экспансии в деле оживления инвестиционных процессов представляются ограниченными. Оживление в экономике станет устойчивым только в том случае, если индексы потребительской и деловой уверенности окажутся достаточно высокими, чтобы убедить производителей в необходимости наращивания инвестиций в новые производственные мощности. Пока же об этом мало что свидетельствует.

В свете вышесказанного наиболее вероятным сценарием развития событий будет стабилизация состояния экономики Соединенных Штатов на уровне низких, но положительных темпов роста. Подобный исход окажет очень ограниченное воздействие на Европу и Японию, которые все еще зависят от динамики экспорта в деле оживления экономики. Кроме того, если курс доллара будет оставаться высоким при низких темпах роста в Европе и Японии, то дефицит Соединенных Штатов по счету текущих операций может еще более увеличиться и породить опасность усиления протекционистского давления в стране и угрозу того, что в конечном итоге крупная девальвация доллара положит начало периоду более глобальной валютной нестабильности.

Благодаря активной политике стимулирования внутреннего спроса большинство азиатских стран в последнем квартале 2001 года смогли восстановить положительные темпы роста. Чуть раньше некоторые латиноамериканские страны и страны с переходной экономикой также смогли воспротивиться глобальной тенденции. Вместе с тем маловероятно, что темпы роста в промышленно развитом мире быстро восстановятся до уровня 3 процентов, который, судя по всему, потребуется для того, чтобы подкрепить значительное увеличение занятости и доходов в развивающемся мире. Для достижения такой цели необходимы существенное повышение спроса на экспорт из развивающихся стран, значительное увеличение цен на сырьевые товары и серьезное расширение потоков капитала, а перспективы для этого в настоящее время представляются ограниченными.

В наименьшей степени неблагоприятными внешними условиями будут затронуты страны с формирующимися рынками в Восточной и Южной Азии, которые в последнее время имеют положительные сальдо по счету текущих операций и, как правило, относительно высокие коэффициенты отношения валютных резервов к краткосрочной внешней задолженности. В то же время для финансового подкрепления более мощных темпов роста в большинстве латиноамериканских стран потребуется более крупный приток капитала. В ряде европейских стран с переходной экономикой перспективы роста также зависят от динамизма экспортных рынков в зоне евро и от притока капитала.

В таких условиях низких темпов глобального роста улучшение условий доступа на рынки могло бы сыграть полезную роль стимулятора экономической активности в развивающихся странах, а более широкое использование региональных механизмов торговли и финансирования способно ослабить внешние трудности и обеспечить защиту от финансовой нестабильности. Тем не менее, чтобы развивающиеся страны могли оградить себя от влияния неблагоприятных внешнеэкономических условий, многим из них будет и впредь требоваться существенная официальная финансовая поддержка.

Развивающиеся страны в мировой торговле

По существу главная, принципиальная задача, стоящая перед большинством развивающихся стран, по-прежнему заключается в определении того, как наилучшим образом поставить стихийные силы торговли и промышленности на службу создания национального богатства и удовлетворения потребностей человека. Ослабление их зависимости от экспорта сырьевых товаров и переориентация на расширение производства и экспорта промышленной продукции традиционно рассматривались в качестве средства повышения эффективности их участия в международном разделении труда. Предполагается, что переориентация на продукцию обрабатывающей промышленности откроет более широкие перспективы для получения экспортных доходов не только потому, что это дает возможность для ускорения роста производительности труда и расширения производства, но и потому, что это позволяет повысить стабильность цен даже при увеличении объемов экспорта и тем самым избежать тенденции ухудшения условий торговли, которая причинила ощутимый ущерб долгосрочному росту многих стран, находящихся в зависимости от сырьевого сектора.

С начала 80-х годов идеи быстрой либерализации торговых и инвестиционных режимов оказывали значительное влияние на концептуальное видение этой проблемы теми, кто определяет политику во многих развивающихся странах. Ожидалось, что открытость перед международными рыночными силами и конкуренцией позволит этим странам изменить как масштабы, так и характер их участия в меж-

дународной торговле и тем самым преодолеть проблемы в области платежных балансов, ускорить рост и догнать промышленно развитые страны.

В этот период экспорт развивающихся стран действительно рос темпами, превышавшими среднемировые показатели, и в настоящее время составляет почти треть мировой товарной торговли. Большая часть этого прироста была обеспечена за счет продукции обрабатывающей промышленности, на которую в настоящее время приходится 70 процентов экспорта развивающихся стран; по некоторым товарам экспорт из развивающихся стран составляет половину или даже более мирового экспорта. Но еще важнее то, что многим развивающимся странам, как представляется, удалось найти свою нишу в экспорте техноинтенсивной продукции обрабатывающей промышленности, который входил в число наиболее динамично развивавшихся секторов в мировой торговле в последние два десятилетия, и прежде всего в экспорте электронных и электротехнических товаров.

Однако при более близком рассмотрении в этой картине становится заметно гораздо больше нюансов. За исключением небольшой группы имевших значительную промышленную базу восточноазиатских новых индустриализующихся стран (НИС) первой волны, которые уже были глубоко интегрированы в глобальную торговую систему, развивающиеся страны все еще экспортируют львиную долю продукции, производимой в основном на базе природных ресурсов и использования неквалифицированного труда, то есть продукции тех секторов, которые имеют ограниченные перспективы для роста производительности и которые страдают отсутствием динамизма на мировых рынках. Статистика, показывающая значительное расширение экспорта техноинтенсивной, динамичной с точки зрения предложения продукции с высокой добавленной стоимостью из развивающихся стран, является обманчивой. Такая продукция действительно нередко экспортируется развивающимися странами, но на практике эти страны зачастую задействованы на не требующих высокой квалификации этапах сборки продукции в рамках международных производственных сетей, организованных транснациональными корпорациями (ТНК). Большая часть технологии и ноу-хау оказывается овеществленной в импортируемых блоках и компонентах, а основная часть добавленной стоимости поступает производителям в более развитых странах, производящих эти блоки и компоненты, а также ТНК, которые организуют такие производственные сети.

И в самом деле, хотя доля развивающихся стран в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, включая динамичные высокотехнологичные товары, быстро увеличивается, доходы этих стран от такой деятельности, как представляется, растут не столь динамично. В этом отношении сопоставление между развитыми и развивающимися странами за последние два десятилетия позволяет выявить некоторые изначально тревожные тенденции. Хотя развитые страны в настоящее время имеют более низкую долю в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, на деле за этот период они увеличили свою долю в мировой добавленной стоимости в этом секторе. Развивающиеся же страны, напротив, добились резкого увеличения соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и валового внутреннего продукта (ВВП), но без значительной повышательной тенденции коэффициента отношения стоимости, добавленной в обрабатывающей промышленности, к их ВВП. Таким образом, увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте промышленной продукции не сопровождалось соизмеримым увеличением их доли в мировой добавленной стоимости в промышленности, а в некоторых странах тенденции в динамике этих двух коэффициентов были противоположными. Вне всякого сомнения, немногие из стран, проводивших курс на быструю либерализацию торговых и инвестиционных режимов и добившихся за последние два десятилетия быстрого роста экспорта промышленной продукции, смогли значительно увеличить свою долю в мировых доходах от обрабатывающей промышленности.

Разумеется, для многих развивающихся стран получение максимума выгод от международной торговой системы теперь уже больше не сводится к отказу от опоры на экспорт сырья. В то же время многие из тех самых сил, которые отрицательно сказывались на динамике цен и производительности в сырьевом секторе, включая конкурентную структуру рынков, эластичность по фактору доходов и технологическую слабость, нуждаются в переосмыслении в свете последних тенденций, связанных с расширением участия развивающихся стран в международной торговой системе.

Динамичные виды продукции в мировой торговле

За последние два десятилетия среднегодовые темпы роста стоимостного объема мирового товарного экспорта составляли порядка 8 процентов по сравнению с менее чем 6-процентным показателем темпов прироста глобального производства и доходов (в долларах по текущим ценам). Экспорт некоторых из 225 видов продукции, изучаемых в настоящем выпуске *ДТР*, увеличивался темпами, втрое опережавшими темпы роста глобальных доходов, тогда как стоимостные объемы экспорта других видов продукции даже сократились в абсолютном выражении. Низкие или отрицательные темпы прироста были зарегистрированы в основном по сырьевым товарам, а также по некоторым видам продукции обрабатывающей промышленности. Рост торговли примерно по трети всех товаров, включая сырьевые товары и продукцию обрабатывающей промышленности, отставал от роста глобальных доходов.

Хотя к наиболее быстро растущему сегменту мировой торговли, как правило, относятся товары обрабатывающей промышленности, в эту группу входят также некоторые виды сельскохозяйственной продукции, такие как безалкогольные напитки и зерно. Многие из наиболее динамичных видов промышленной продукции в мировой торговле, такие как электронные и электротехнические товары, на которые в настоящее время приходится порядка одной шестой мирового экспорта, как правило, являются техноинтенсивными и нередко имеют большую составляющую НИОКР. Общей особенностью этих динамичных видов промышленных товаров является то, что производящие их сектора демонстрируют высокие темпы роста производительности труда. В меньшей степени это относится к другим динамичным видам продукции, таким как текстильные изделия, одежда, а также транспортное оборудование, для производства которых требуется низкая или средняя квалификация.

Объяснить, почему на мировых рынках одни виды продукции оказываются более динамичными, чем другие, могут различия в эластичности по фактору доходов, характер инновационной деятельности, меняющиеся модели потребления и изменения в конкурентоспособности отраслей в различных странах. Вместе с тем значительную роль здесь сыграли также различия в темпах либерализации рынков. Особенно серьезное влияние в последние годы оказывала торговая политика многих развитых стран, которые ограничивают доступ на свои рынки. По сравнению с другими секторами либерализация была ограниченной и проходила медленными темпами в торговле текстильной продукцией и предметами одежды, а также другими трудоемкими видами продукции обрабатывающей промышленности. На высокие тарифы и тарифную эскалацию наслаивались другие открытые формы протекционизма, такие как тарифные квоты, а также имевшие отрицательные последствия антидемпинговые меры и товарные стандарты. Рост числа нетарифных барьеров, особенно направленных против несложных видов продукции обрабатывающей промышленности, способствовал закреплению преобладавших тенденций в доступе к рынкам, при которых высокотехнологичные товары получают преимущества перед низко- и среднетехнологичными товарами, обретающими более высокую значимость на начальных этапах индустриализации.

Но, пожалуй, более значительное влияние на динамику торговли различными видами продукции оказала стратегия ТНК. Три товарные группы, по которым были зарегистрированы самые высокие темпы роста торговли в прошедшие два десятилетия, а именно узлы и компоненты для электрических и электротехнических товаров, такие виды трудоемкой продукции, как предметы одежды, и товары с большой составляющей НИОКР, были в наибольшей степени затронуты глобализацией производственных процессов в рамках механизмов международной организации производства. Возросшая мобильность капитала вкупе с сохраняющимися ограничениями на передвижение рабочей силы позволили расширить охват международных производственных сетей и тем самым ускорить рост торговли в ряде секторов, где звенья производственных цепочек можно разделить и разместить в разных странах. Благоприятные тарифные условия, нередко обеспечиваемые в рамках региональных механизмов, а также налоговые и другие льготы стимулировали этот процесс, способствуя созданию новой модели торговли, при которой, прежде чем достичь конечных потребителей, товары обрабатываются в нескольких местах, а совокупный стоимостный объем торговли такими товарами значительно превышает их добавленную стоимость. На торговлю, строящуюся по принципу специализации в рамках таких сетей, в настоящее время, согласно оценкам, приходится до 30 процентов мирового экспорта.

Торговля и промышленность: новые связи, старые проблемы

Хотя развивающиеся страны в целом за последние два десятилетия, как представляется, стали активными и динамичными участниками мировой торговли, более глубокий анализ позволяет выявить значительные расхождения в условиях и механизмах их участия в международном разделении труда:

- во-первых, многим странам так и не удалось преодолеть зависимость от сырьевых товаров, рынки которых переживают относительную стагнацию или ухудшение конъюнктуры. Тем не менее темпы роста торговли некоторыми видами сырьевых товаров были такими же высокими, как и в торговле определенными видами продукции обрабатывающей промышленности, и странам, добившимся успеха в этих секторах, удалось значительно расширить свой экспорт и увеличить доходы;
- во-вторых, большинству развивающихся стран, которые смогли переключиться с сырьевых товаров на промышленную продукцию, удалось добиться этого путем сосредоточения внимания на ресурсо- и трудоемких товарах, которым, как правило, недостает динамизма на мировых рынках;
- в-третьих, в ряде развивающихся стран быстро вырос экспорт науко- и техноемких товаров, доля которых в мировой торговле в последние два десятилетия стремительно увеличивалась. Однако, за некоторыми заметными исключениями, участие развивающихся стран в производстве такой продукции ограничивается трудоемкими процессами сборочного типа, не приносящими значительной добавленной стоимости. Поэтому доля некоторых из этих стран в мировых доходах от обрабатывающей промышленности на практике снизилась. У других же фактическое увеличение доли участия в добавленной стоимости в промышленности значительно отставало от роста долей в мировой торговле такими видами продукции;
- и наконец, нескольким странам удалось добиться заметного увеличения своих долей в мировой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, аналогичного увеличению их долей в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности или даже превышавшего такое их увеличение. В эту группу входят некоторые восточноазиатские НИС, которые добились значительного прогресса в индустриализации еще до того, как переключились на активное развитие экспорта, ставшее характерным в развивающемся мире в последнее время. При этом в данную группу не входит ни одна из стран, осуществивших быструю либерализацию торговых и инвестиционных режимов за последние два десятилетия.

Таким образом, большинство развивающихся стран все еще экспортируют ресурсо- и трудоемкую продукцию, по существу опираясь в своей конкурентной борьбе на дешевую, низкоквалифицированную рабочую силу. За исключением последней из упомянутых групп, эти страны, как представляется, не смогли наладить динамичной связи между ростом экспорта и ростом доходов, которая позволила бы им сократить разрыв в доходах с промышленно развитыми странами. Хотя в целом они, по всей видимости, превратились в важных действующих лиц на мировых рынках динамичной продукции, на них все еще приходится лишь 10 процентов мирового экспорта товаров, которые имеют значительную составляющую НИОКР, обладают технологической сложностью и/или дают "эффект масштаба".

Понять причины существования системы, в которой многие развивающиеся страны энергично расширяют свою внешнюю торговлю, но не вознаграждаются при этом сопоставимым увеличением доходов, довольно непросто. Для этого сначала нужно отказаться от поверхностного эмпирического стиля, при котором классификация товаров обрабатывающей промышленности во внешней торговле принимается как данность. Как правило, развивающиеся страны, задействованные в высокотехнологичных секторах, не участвуют в науко- и техноемких звеньях общего производственного процесса. В этой связи их вклад в создание добавленной стоимости определяется стоимостью наименее дефицитного и наименее ценного фактора, то есть неквалифицированного труда, а плоды использования дефицитных, но мобильных на международном уровне факторов, таких как капитал, управленческие навыки и ноу-хау, пожинают их иностранные собственники. Таким образом, экспортируется не продукт труда, а сам труд. Более того, даже в таких странах, как Китай и Малайзия, которые добились больших

успехов в увеличении своих долей в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности и в добавленной стоимости за счет своего участия в международных производственных сетях, значительная часть стоимости, добавленной обработкой внутри страны, улавливается в качестве прибылей корпорациями, осуществляющими ПИИ.

Совершенно очевидно, что участие в трудоемких процессах в рамках международных производственных сетей может принести значительные выгоды странам, находящимся на ранних этапах индустриализации и имеющим значительный избыток рабочей силы. Это может позволить им увеличить занятость и уровень доходов на душу населения даже при незначительных объемах создаваемой добавленной стоимости. Кроме того, расширение занятости низкоквалифицированной рабочей силы в операциях, привязанных к международным производственным сетям, организуемым как крупными ТНК, производящими стандартизованную номенклатуру продукции в нескольких точках, так и группами более мелких предприятий, расположенных в разных странах и связанных друг с другом международными субподрядными отношениями, безусловно, расширило возможный спектр отраслей, где может быть начата индустриализация и где могут быть приобретены необходимые технико-производственные и организационные навыки, которые служат предпосылками для расширения базы экономического роста. Тем не менее это еще не означает прорыва к новой модели быстрого и устойчивого промышленного роста.

Эти сети обеспечивают ТНК гораздо большую гибкость в определении географии размещения своих инвестиций и дают им больше рычагов контроля за этим процессом. Кроме того, такие производственные активы, как ноу-хау, проектно-конструкторские наработки и технологии, могут более жестко контролироваться самой фирмой благодаря барьерам, которые обусловлены высокими издержками, связанными с управлением такими сложными производственными единицами и с координацией их работы. В этих обстоятельствах сам характер ПИИ, которые размещаются "в пакете", может создавать значительные перекосы в распределении выгод от торговли и инвестиций, если только сильные переговорные позиции принимающей страны не позволяют добиться большей сбалансированности в этом вопросе, как это произошло в восточноазиатских новых индустриализующихся странах первой волны. Однако повторить успех этих стран в условиях высокой мобильности таких инвестиций намного труднее: экономико-географические преимущества легко приобретаются и утрачиваются при небольших изменениях издержек или появлении альтернативных точек размещения инвестиций, что порождает опасность возникновения экономических анклавов, в которых отмечается хронически высокая степень зависимости от таких импортных ресурсов, как капитал и промежуточные товары. Эти проблемы могут быть особенно серьезными для стран со средними уровнями доходов, которые добились успехов на ранних этапах индустриализации, но теперь нуждаются в быстрой модернизации и наращивании производительности труда для дальнейшего продвижения по пути развития.

Конкуренция и ошибочность композиции

Возможный выигрыш страны от участия в торговой системе, в том числе через вышеописанные цепочки создания стоимости, зависит, в частности, от соотношения глобального предложения производимых и экспортируемых ею товаров и спроса на них. Неблагоприятные тенденции и в спросе, и в предложении, приводящие к ухудшению условий торговли сырьевыми товарами, уже давно вызывают тревогу у тех, кто определяет политику в развивающихся странах. Одним из путей решения этой проблемы считалась опора на экспорт продукции обрабатывающей промышленности, способная форсировать рост.

В результате расширения участия ряда стран с большой численностью населения и низкими уровнями доходов в мировой торговле в последние годы оказалось, что до 70 процентов рабочей силы, задействованной в секторах, которые участвуют в мировой торговле, имеют низкую квалификацию. Тем не менее в этих странах все еще сохраняется значительная избыточная армия труда, и многие крупные страны все еще не интегрировались полностью в международную торговую систему. Таким образом, одновременный порыв развивающихся стран к развитию экспорта трудоемкой продукции обрабаты-

вающей промышленности или обострение конкурентной борьбы между ними за привлечение ПИИ в качестве мест размещения трудоемких процессов в рамках в принципе высокотехнологичных операций, организуемых в международных производственных сетях, могут возродить так называемую проблему ошибочности композиции, развеяв все надежды на ускорение развития в странах, ориентированных на внешние рынки, и породив серьезные системные трения в торговой системе. Характерным примером, дающим представление об опасностях перепроизводства стандартной серийной продукции при высокой зависимости от импорта, является электронная промышленность, где экспортные цены развивающихся стран после 1995 года, как представляется, были более неустойчивыми и падали гораздо более резко, чем цены на аналогичную продукцию в торговле между развитыми странами.

Имеются и более общие симптомы того, что цены на экспортируемую развивающимися странами продукцию обрабатывающей промышленности в последние годы снижались по отношению к ценам на продукцию промышленно развитых стран. Справедливости ради надо отметить, что те развивающиеся страны, которые добились впечатляющих успехов в реализации программы развития экспорта на базе динамично развивающейся обрабатывающей промышленности, такие как Республика Корея, также имели благоприятные условия в торговле с другими развивающимися странами, особенно с теми, которые экспортируют несложную промышленную продукцию. Но если учесть, что цены на некоторые важные виды промышленной продукции развивающихся стран также, судя по всему, становятся все более неустойчивыми, это дает основания для беспокойства. Следовательно, при разработке политики экспортной ориентации необходимо учитывать вероятность возникновения избыточного предложения на рынках трудоемкой экспортной промышленной продукции развивающихся стран.

Из-за значительных барьеров на пути проникновения в сектора, производящие наукоемкую и высокотехнологичную продукцию с высокой составляющей НИОКР и со значительными издержками, связанными с организацией производственных цепочек, на этих рынках доминируют олигополистические производители Севера, которые обычно ведут конкурентную борьбу не на базе цен, а на основе качества, дизайна, маркетинга, фирменных знаков и дифференциации продукции. Менее высокотехнологичные виды готовой продукции, такие как машины или транспортное оборудование, для производства которых требуются очень крупные и специфические инвестиции, также относятся к числу секторов с наиболее высокой концентрацией экспортных рынков.

Напротив, на рынках трудоемкой продукции, как правило, существует более острая конкуренция, особенно в последнее десятилетие. Эти рынки по-прежнему открывают возможности для прорыва нового поколения индустриализующихся стран. Однако низкие темпы роста и высокая безработица в ведущих промышленно развитых странах замедлила процесс закрытия их традиционных отраслей, подходящих к своему закату. Кроме того, большинство развивающихся стран со средним уровнем доходов также упорно не хотят отказываться от трудоемких производств, поскольку, по мнению их производителей, модернизация и диверсификация сопряжены с трудностями. Конкурентное давление еще более усиливается в силу того, что, реагируя на дополнительное предложение трудоемкой продукции, рынки труда в развивающихся странах используют механизмы гибкой заработной платы, которые позволяют фирмам вести конкурентную борьбу на базе цен, не подрывая прибыльность. Конкуренция между фирмами, в том числе международными фирмами, в развивающихся странах превращается в конкурентную борьбу рабочей силы в разных странах.

В условиях роста числа развивающихся стран, в том числе стран с очень значительной армией неквалифицированных работников, которые принимают на вооружение стратегии экспортной ориентации, именно страны со средним уровнем доходов в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии оказываются наиболее уязвимыми перед такими тенденциями. В частности, обострение ценовой конкуренции на рынках продукции электронной промышленности, как представляется, все больше подрывает позиции традиционных экспортеров из развивающихся стран в условиях появления большого числа конкурентоспособных поставщиков в странах с более низкими издержками. Без быстрой модернизации и налаживания производства требующей высокой квалификации промышленной продукции, что позволило бы им конкурировать с более развитыми индустриальными странами, эти экспортеры могут оказаться зажатыми между верхним и нижним сегментами рынков продукции обрабатывающей промышленности.

Последствия присоединения Китая к ВТО

Присоединение Китая к ВТО выдвинуло на первый план вопрос о возможном влиянии принятия многосторонних торговых правил на показатели торговли самого Китая и его торговых партнеров. Для Китая это означает прежде всего повышение открытости его рынков для иностранной конкуренции и иностранного коммерческого присутствия. Опыт либерализации в Латинской Америке и в странах с переходной экономикой позволяет предположить, что это может создать проблемы для разработчиков экономической политики. Однако Китай имеет огромное преимущество, состоящее в том, что он присоединяется к многосторонней системе с позиций силы: он добился впечатляющих успехов в расширении экспорта, обеспечил прочное и устойчивое состояние платежного баланса и накопил более чем достаточные международные резервы. Кроме того, он вполне способен противостоять тому избыточному конкурентному давлению со стороны импорта, возникающему при подавленном состоянии потребительского спроса, которое не раз подрывало усилия других стран, проводивших либерализацию.

С наибольшими трудностями столкнутся предприятия и работники государственного сектора. Эти предприятия действуют в сельском хозяйстве, но все же играют наиболее весомую роль в тяжелой промышленности, включая энергетику, черную металлургию, химическую промышленность и производство вооружений, а также в сфере услуг. В конце 90-х годов они обеспечивали работой более 80 млн. человек, и на них приходилось 38 процентов ВВП и примерно половина совокупного экспорта страны. Хотя реформы в этом секторе проводятся уже более десяти лет, многие из его предприятий имеют слабые финансовые позиции, используют устаревшие технологии, не обеспечивающие оптимального уровня хозяйственной деятельности, и опираются на высокий уровень государственной защиты. Условия присоединения – и прежде всего отмена субсидий, сокращение тарифов, либерализация нетарифных мер и демонтаж преференциального режима – создадут значительные проблемы для многих из этих предприятий, особенно в силу того, что конкурировать им придется в основном с фирмами из развитых стран. Судя по всему, это неизбежно приведет к значительным сокращениям числа рабочих мест среди как неквалифицированных, так и квалифицированных работников.

Последствия структурной реорганизации и роста безработицы в уязвимых секторах можно нейтрализовать путем расширения промышленного производства в других секторах. Ожидается, что такие сектора, как производство одежды, электрооборудования, изделий из кожи и другие отрасли легкой промышленности, после присоединения расширят свои экспортные возможности. Недавнее увеличение притока ПИИ свидетельствует о том, что низкие издержки труда и инфраструктурные издержки остаются очень привлекательным фактором. Однако маловероятно, что ПИИ обеспечат создание большого числа рабочих мест; хотя на экспорт входящих в иностранной собственности фирм в настоящее время приходится более 10 процентов ВВП, на них занято менее 1 процента всей рабочей силы. Даже если занятость в экспортных отраслях, где доминируют эти фирмы, удвоится, они, скорее всего, трудоустроят лишь небольшую часть работников, высвободившихся в других отраслях экономики. Кроме того, эти фирмы находятся в сильной зависимости от импорта, а на это еще наслаивается вывоз прибылей, что приводит к чистому оттоку иностранной валюты. Хотя значительная часть совокупных прибылей реинвестируется, это влияние иностранных фирм на состояние платежного баланса в чем-то напоминает ситуацию в некоторых странах Восточной Азии, таких как Малайзия, до начала финансового кризиса. Если ПИИ будут служить только целям перебазирования трудоемких процессов в Китай, то такой подход может создать проблемы выбора и обострить конкуренцию между странами, имеющими избыточную рабочую силу и высокую степень зависимости от ПИИ. Такого исхода можно избежать в том случае, если ПИИ будут использоваться для проведения технологической модернизации и если больше внимания будет уделяться роли внутренних рынков в трудоустройстве избыточной рабочей силы.

Расширение присутствия на рынке китайских экспортеров вызывает беспокойство у многих развивающихся стран, имеющих аналогичную структуру торговли. Тем не менее и несмотря на низкую заработную плату, Китай не имеет абсолютных преимуществ с точки зрения издержек в обрабатывающей промышленности перед другими развивающимися странами в силу низкой производительности труда, особенно в государственных секторах. В трудоемких отраслях обрабатывающей промышленности, включая сборочные операции в электронной промышленности, наиболее уязвимыми, особенно на

рынках третьих стран, оказываются производители со средним уровнем доходов, такие как члены АСЕАН и Мексика. Именно эти рынки, характеризующиеся острой конкуренцией, в наибольшей степени подвержены риску возникновения так называемой ошибочной композиции.

Обеспокоенность усиливается в связи с тем, что торговые возможности, возникающие благодаря дальнейшему открытию китайского рынка, вряд ли будут благоприятными для его потенциальных конкурентов по экспортной деятельности. В импорте Китая явно преобладают высокотехнологичные товары и природные ресурсы. В наибольшем выигрыше, скорее всего, окажутся ведущие промышленно развитые страны и восточноазиатские НИС первой волны либо в силу повышения спроса на импортные компоненты и машины в связи с налаживанием производственных сетей, либо в силу их значительных преимуществ с точки зрения издержек перед китайскими производителями. Однако можно предположить, что либерализация режима импорта сельскохозяйственной продукции в Китае откроет новые экспортные возможности не только для некоторых азиатских стран, которые уже имеют значительную долю в китайском импорте такой продукции, но и для некоторых латиноамериканских и африканских стран.

Для решения Китаем задачи дальнейшей интеграции в мировую экономику потребуется полный арсенал рычагов политики для упорядочения процесса структурных корректировок и удержания высоких темпов роста. Важно, чтобы он сохранил свою автономию и возможность использования, при необходимости, такого рычага, как обменный курс, для предотвращения серьезных сбоев в некоторых секторах своей экономики. Поскольку опора на экспорт трудоемкой продукции имеет свои пределы, для быстрой и последовательной технологической модернизации в обрабатывающей промышленности, позволяющей переориентироваться в экспорте на продукцию, имеющую более высокую добавленную стоимость и требующую при производстве более высокой квалификации, понадобится новая стратегия, направленная на замещение импортных компонентов и частей отечественной продукцией при усилении опоры на внутренние рынки в деле увеличения производительной занятости. Если направить такой процесс в нужное русло, то у Китая появится возможность совершить скачок в деле индустриализации, вместо того чтобы прилагать усилия для трудоустройства избыточной рабочей силы в отраслях обрабатывающей промышленности, производящих трудоемкую продукцию с относительно низкой добавленной стоимостью.

Вопросы политики

Ключевой вопрос политики, стоящий перед развивающимися странами в торговой системе, по существу упирается не в то, расширять или не расширять либерализацию, а в то, каким образом лучше всего извлечь из своего участия в этой системе те элементы, которые будут стимулировать экономическое развитие. Для некоторых стран дело все еще заключается в переориентации с экспорта сырьевых товаров, но для многих других это вопрос увеличения компонента добавленной стоимости в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. Проблемы, стоящие перед Китаем, служат напоминанием о том, что даже крупнейшие развивающиеся страны все еще нуждаются в достаточно широкой свободе для маневра в управлении процессом своей интеграции в глобальную экономику.

После Сिएтла не раз выражалась обеспокоенность по поводу того, в какой степени многосторонние торговые правила могут блокировать возможности использования рычагов политики, которые составляли часть успешных стратегий развития в азиатских НИС, а также во многих развитых странах. Возможно, это не вызывало бы такого беспокойства, если бы надежды на расширение доступа к рынкам в результате Уругвайского раунда действительно материализовались бы. Но вместо этого сочетание таких факторов, как сохранение барьеров на пути доступа на рынки, сужение свободы для маневра в политике в целях взращивания конкурентоспособных предприятий и поощрения технологической модернизации наряду с исключительно острой конкурентной борьбой между развивающимися странами на мировых рынках за экспорт трудоемких товаров и привлечение ПИИ (в трудоемких сегментах международных производственных сетей), вновь породили риск ошибочности композиции.

На четвертой сессии Конференции министров ВТО, состоявшейся в Дохе, тревоги, впервые выраженные развивающимися странами в Сиэтле, были признаны обоснованными. Теперь стоит задача вернуть многостороннюю торговую систему лицом к развитию. Об успехе в этом деле будут судить по тому, в какой мере развивающимся странам удастся добиться расширения доступа на рынки без ограничения свободы для маневра в политике. Динамика развития торговой системы лишь подчеркивает неотложную необходимость достижения реального прогресса в этой области.

Было бы ошибочным полагать, что действенная реализация пакета договоренностей, достигнутых на Уругвайском раунде, путем улучшения условий доступа на рынки в областях, представляющих интерес для развивающихся стран, сопряжена с нулевыми или лишь с незначительными корректировочными издержками в промышленно развитых странах. Затяжные периоды высокой безработицы и низких темпов роста в этих странах побудили многие секторы с низкоквалифицированной рабочей силой выступить против дальнейших уступок в торговле. Но возрождение протекционизма – это тупиковый путь. Снять озабоченности, связанные с обострением конкуренции, можно лучше всего, обеспечив использование всего арсенала рычагов макроэкономической и структурной политики для ускорения роста и сокращения безработицы. Именно так повели себя развитые страны в условиях выхода на рынок новых производителей с низкими издержками производства в 50-х и 60-х годах, и нет никаких оснований думать, что разработка выгодного для всех пакета мер является технически неразрешимой проблемой для тех, кто определяет политику в нынешнюю эпоху.

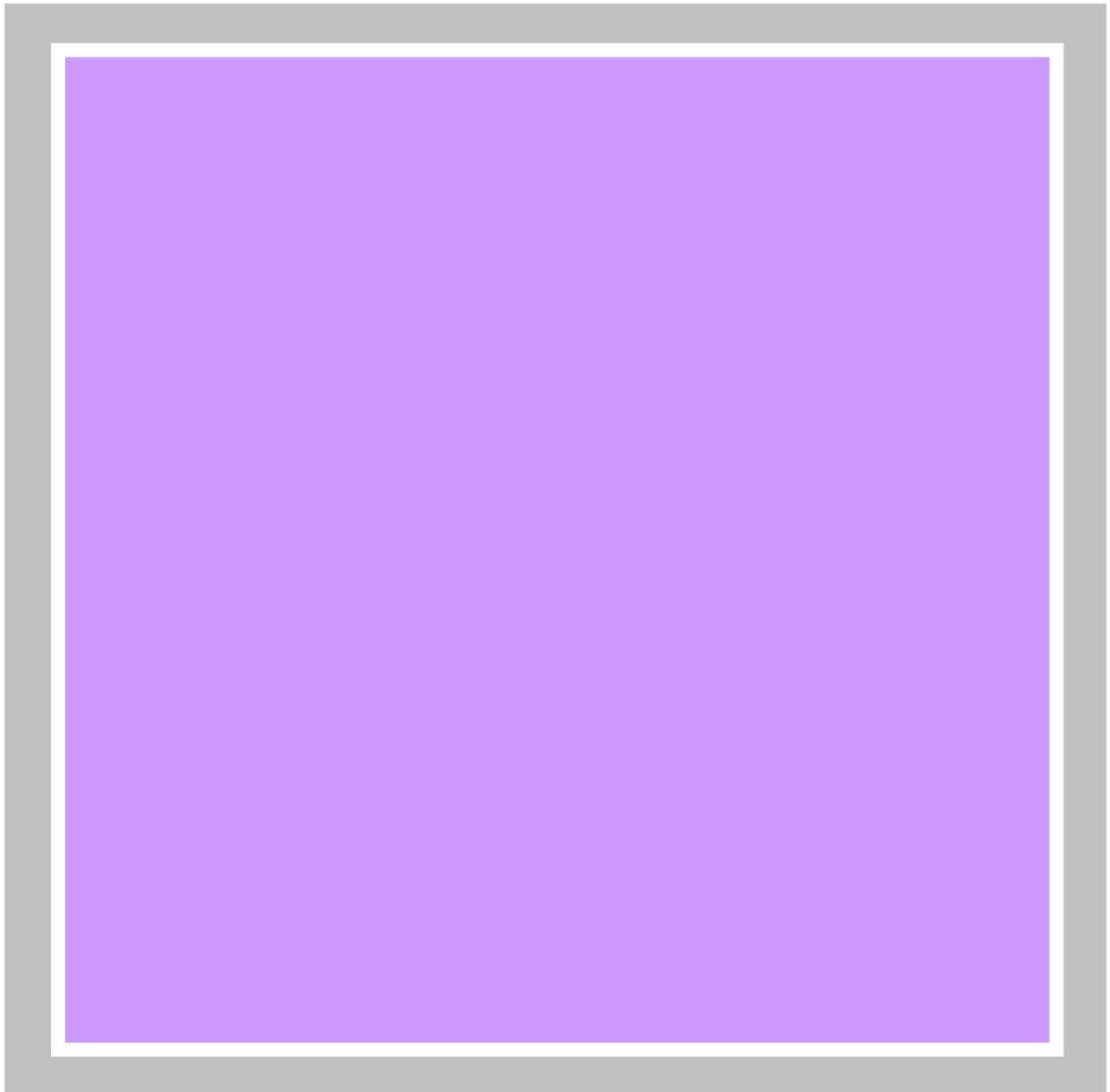
Развивающимся странам также необходимо найти должный баланс в политике. Чтобы выйти на целевые показатели темпов роста в 6 процентов и выше, потребуются неослабные усилия по обеспечению проинвестиционного режима за счет оптимального сочетания макроэкономических и рыночных рычагов и стимулов. Но гораздо больше потребуются сделать для стимулирования динамичных связей между экспортом и инвестициями. Развивающиеся страны должны быть в состоянии освоить производство во всем спектре отраслей обрабатывающей промышленности для обеспечения того, чтобы как можно больше производств, генерирующих внешнеторговые потоки, оставались на их территории, и для того, чтобы помочь в преодолении проблем, связанных с ошибочностью композиции. Это потребует ускоренного расширения внутренних рынков и быстрой технологической модернизации в рамках целенаправленной торговой и промышленной политики, а также продуманного подхода к привлечению ПИИ. Политика, взятая на вооружение восточноазиатскими НИС для достижения этой цели, хорошо известна. Успех в деле модернизации, особенно в странах со средним уровнем доходов, будет в решающей степени зависеть от того, в какой мере препятствия на пути доступа к технологии и модернизации промышленности будут устранены в процессе обзора пакета соглашений ВТО.

И наконец, многие более крупные развивающиеся страны должны будут изыскать пути для более полного использования внутренних источников роста. Это позволяет предположить, что по мере того, как они будут становиться богаче, а их внутренние рынки будут расширяться, уровень внешней ориентации их экономики может снизиться. Для более мелких стран необходимый контекст, позволяющий оживить силы торговли и промышленности, могут обеспечить региональные соглашения и механизмы. Они уже сыграли важную роль в Восточной Азии в облегчении той поэтапной индустриализации, которую теперь требуется осуществить в более широких масштабах. Сторонники традиционных экономических теорий, как правило, отбрасывают эти варианты, считая их неоптимальными путями достижения целей развития, способными стать камнем преткновения на пути к созданию полностью открытой и интегрированной многосторонней системы. Однако эти аргументы выглядят гораздо менее убедительно, когда отечественные фирмы все еще имеют слабый технологический и производственный потенциал, а глобальные экономические условия характеризуются системными перекасами и асимметриями.



Рубенс Рикуперу
Генеральный секретарь ЮНКТАД

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ



МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. Введение

Впервые после резкого скачка цен на нефть в конце 70-х годов практически во всех регионах мира наблюдается одновременное замедление экономической активности, и пока не видно признаков нового устойчивого подъема в мировой экономике. Резкий спад экономической активности в Соединенных Штатах в четвертом квартале 2000 года и в 2001 году, углубившийся в результате событий 11 сентября, как представляется, прошел низшую точку, однако устойчивый подъем пока еще не начался. В зоне евро экономический рост застыл, а безработица продолжает увеличиваться. В Японии, где уже год темпы роста являются отрицательными, существует опасность дальнейшей рецессии в 2002 году, и, возможно, ей придется прибегнуть к обесценению йены, для того чтобы избежать еще большего осложнения экономической ситуации. В развивающихся странах в последнее время улучшились некоторые показатели, однако большинство стран не способны противодействовать глобальному экономическому спаду с помощью национальных мер и вынуждены ждать оживления экономической активности в развитых странах.

Темпы роста промышленного производства в основных развитых странах и странах с форми-

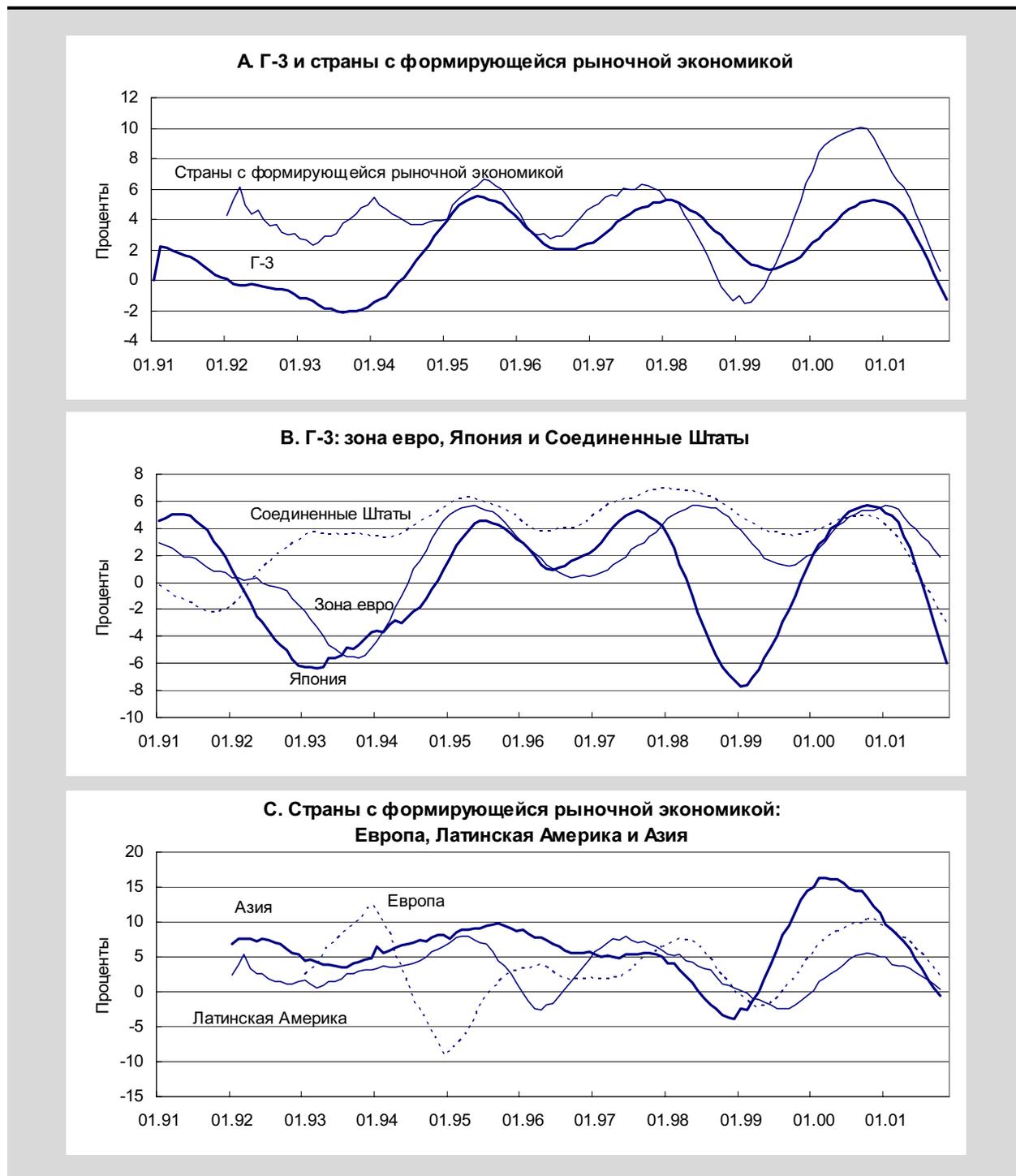
рующейся рыночной экономикой, являющиеся наилучшим из имеющихся мировых показателей циклических колебаний, стали отрицательными с середины 2001 года (диаграмма 1.1). Негативные последствия для формирующихся рынков оказались гораздо более серьезными, чем во время предыдущих спадов экономической активности в 90-х годах. Понижительные тенденции затронули прежде всего азиатские страны, а затем и Латинскую Америку. Лишь Китаю и Индии, двум крупным странам со сравнительно закрытой экономикой, удалось противостоять понижительному давлению со стороны мировых рынков, и, несмотря на гораздо более низкие темпы расширения экспорта, их общие показатели экономического роста сохранились практически без изменений. Среди развитых стран замедление экономической активности было отмечено одновременно в Японии и Соединенных Штатах, а в скором времени и в зоне евро. Темпы прироста в мировой экономике снизились с 3,8 процента в 2000 году до 1,3 процента в 2001 году (таблица 1.1).

По-прежнему не стабилизировалось положение на мировых финансовых рынках, которые столкнулись с резким падением цен в 2001 году. Быстрые и активные действия крупнейших

Диаграмма 1.1

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ОСНОВНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРАНАХ И СТРАНАХ С ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, 1991–2001 ГОДЫ

(12-месячное скользящее среднее изменений в процентах к тому же периоду предыдущего года)



Источник:
Примечание:

Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных "Томсон файнэншл дейтастрим".

Г-3 включает зону евро, Соединенные Штаты и Японию; к группе стран с формирующейся рыночной экономикой относятся: Венгрия (с 1994 года), Польша (с 1995 года), Российская Федерация (с 1995 года), Турция и Чешская Республика в Европе; китайская провинция Тайвань, Малайзия, Республика Корея, Сингапур и Таиланд в Азии; и Аргентина, Бразилия, Мексика, Перу и Чили в Латинской Америке.

Таблица 1.1

МИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО, 1997–2002 ГОДЫ									
(Изменение в процентах к предыдущему году)									
Регион/страна	1997	1998	1999	2000	2001	1990– 2000 годы в среднем	2002 год, прогноз		
							"Консенсус экономикс"	Аналитическая группа журнала "Экономист"	МВФ ^а
Все страны мира	3,4	1,8	2,6	3,8	1,3	2,2	1,2	1,4	2,4
Развитые страны	3,0	2,1	2,4	3,4	1,0	2,0	.	1,1	0,8
<i>в том числе:</i>									
Соединенные Штаты	4,4	4,4	3,6	4,1	1,1	2,8	1,6	2,2	0,7
Япония	1,6	-2,5	0,2	2,2	-0,3	1,1	-1,1	-1,3	-1,0
Европейский союз	2,5	2,7	2,4	3,4	1,6	1,7	1,5	1,3	1,3
<i>в том числе:</i>									
Зона евро	2,3	2,7	2,4	3,5	1,4	1,7	1,2	1,2	1,2
Германия	1,4	2,2	1,5	3,2	0,6	1,6	0,7	0,8	0,7
Франция	1,9	3,1	2,9	3,5	1,9	1,4	1,4	1,2	1,3
Италия	1,8	1,5	1,4	2,9	1,8	1,2	1,2	1,5	1,2
Соединенное Королевство	3,5	2,6	2,1	2,9	2,4	1,9	2,0	1,6	1,8
Страны с переходной экономикой	1,9	-0,9	2,7	6,0	4,3	-3,0	3,0 ^б	.	3,6
Развивающиеся страны	5,3	1,1	3,4	5,4	2,1	4,3	.	.	4,4
Развивающиеся страны, исключая Китай	4,7	-0,0	2,7	4,9	1,1	3,6	.	.	.

Источник: World Bank, *World Development Indicators* (различные выпуски); IMF, *World Economic Outlook* (December 2001); EIU, *Country forecasts* (различные выпуски); Consensus Economics, *Consensus Forecast* (11 February 2002).

а На основе веса стран по показателю ГПС.

б Включая Азербайджан, Беларусь, Болгарию, Венгрию, Казахстан, Латвию, Литву, Молдову, Польшу, Российскую Федерацию, Румынию, Словакию, Словению, Турцию, Узбекистан, Украину, Хорватию, Чешскую Республику и Эстонию.

центральных банков мира после событий 11 сентября достигли своей цели, обеспечив дальнейшее функционирование основных финансовых рынков. Однако плохие известия об отраслях и предприятиях, непосредственно затронутых упомянутыми событиями, снижение прибылей у фирм Соединенных Штатов, дефолт некоторых крупных компаний, формирование более реалистичного представления о "новой экономике" и реструктуризация балансов банков препятствовали быстрому восстановлению более благоприятных условий.

Развитие событий в последнее время выявило ограничения денежно-кредитной политики

как инструмента, используемого для стабилизации реальной экономики, несмотря на его ценную роль по предупреждению наращивания бремени частного долга в промышленных странах. Лопнувший "мыльный пузырь" на фондовых рынках продемонстрировал уязвимость финансового положения домашних хозяйств и компаний в Соединенных Штатах. Частные сбережения находятся на крайне низком уровне, а наличие избыточных производственных мощностей сдерживает рост рентабельности. Кроме того, существующий уровень задолженности, по всей видимости, будет тормозить рост потребления и инвестиций.

Снижение мировой экономической активности продемонстрировало сложность выработки скоординированных ответных мер на уровне макроэкономической политики в таких условиях. В зоне евро возможности принятия ответных мер ограничиваются бюджетно-финансовыми принципами, закрепленными в Пакте стабильности и роста, а также нежеланием Европейского центрального банка (ЕЦБ) стимулировать спрос. Лишь в Соединенных Штатах регулирующие денежно-кредитные органы быстро и решительно приняли меры, с тем чтобы ограничить воздействие замедления экономической активности на занятость и реальные доходы. Кроме того, правительство увеличило государственные расходы после событий 11 сентября и пошло на резкое ухудшение состояния бюджета, профицит которого сменился дефицитом. Однако эти меры вряд ли окажут достаточное стимулирующее воздействие на факторы спроса для ускорения роста в мировой экономике, хотя они и позволили экономике Соединенных Штатов быстро оправиться от потрясения.

Таким образом, пока в ближайшем будущем в прогнозах не просматривается быстрого и устойчивого экономического подъема. Наблюдающийся на графиках факт прохождения нижней точки спада во многом объясняется завершением

процесса корректировки товарно-материальных запасов в Соединенных Штатах. Кроме того, некоторые аспекты несбалансированной динамики роста в последнее время могут привести к возникновению трудностей в будущем: если в Соединенных Штатах наблюдался затяжной экономический подъем, то в Европе рост был более медленным, а в Японии была отмечена стагнация. Такая структура роста привела к возникновению проблем в процессе абсорбции и вызвала внешние диспропорции. Курс доллара был чрезмерно высоким, усугубляя глобальные диспропорции, обусловленные различиями в формировании спроса между основными промышленными странами. Если все больше стран, стремясь выбраться из рецессии, будут прибегать, в частности, к обесценению своей валюты по отношению к доллару, то необходимая в конечном счете коррекция курса доллара может оказаться слишком большой, порождая опасность резких колебаний обменных курсов основных валют со всеми вытекающими последствиями для финансовой стабильности и экономического роста в развивающихся странах. Чтобы избежать подобного исхода, необходимо обеспечить более сбалансированный вклад основных промышленных стран в формирование мирового спроса, и немалая доля ответственности ложится при этом на Европу.

В. Развитые страны

1. Рецессия и оживление экономической активности в Соединенных Штатах

От экономики Соединенных Штатов, вступившей весной 2001 года в фазу рецессии, исходят неоднозначные сигналы. С одной стороны, показатели уверенности потребителей улучшаются быстрее, показатели безработицы ниже, а уровень заработной платы выше, чем ожидалось. После резкого сокращения в сентябре 2001 года уро-

вень частного потребления резко подскочил в четвертом квартале 2001 года благодаря тому, что расходы стимулировались чрезвычайно привлекательными беспроцентными условиями финансирования при покупке автомобилей и скидками при предварительной оплате налогов, что способствовало неожиданно быстрому сокращению товарно-материальных запасов. С другой стороны, инвестиции по-прежнему находятся на низком уровне, и, несмотря на многочисленные попытки снизить затраты, доходы компаний, как представляется, остаются слишком низкими и не оправды-

вают существующее отношение цен акций к доходам. После 11 сентября правительство увеличило свои расходы как внутри страны, так и за рубежом и после четырех лет профицита готово пойти в 2002 году на дефицит бюджета в размере 1 процента валового внутреннего продукта (ВВП). В 2002 году физический объем экспорта Соединенных Штатов, по всей видимости, сократится второй год подряд вследствие слабого спроса на мировых рынках и высокого курса доллара.

Как обычно, во время циклического спада экономической активности корректировка будет осуществляться главным образом за счет прибылей и цикла движения товарно-материальных запасов. Доходы компаний, возросшие до беспрецедентно высоких уровней во время затяжного экономического бума в конце 90-х годов, резко упали после того, как осенью 2000 года была пройдена пиковая отметка цикла. Задолженность нефинансового корпоративного сектора была в принципе высокой по отношению к обороту и потоку наличности. Промышленное производство сократилось более чем на 4 процента, а показатель использования производственных мощностей в обрабатывающем секторе упал во втором полугодии 2001 года до 73 процентов. В результате резко снизились инвестиции в машины и оборудование, а общая занятость сокращалась с первого квартала 2001 года. Динамика показателей безработицы, находившихся на необычно низком уровне в конце экономического бума, следовала параллельно динамике показателей промышленного производства, поскольку расширение занятости в секторе услуг и общее снижение отработанных часов не смогли компенсировать сбрасывания рабочей силы в промышленности.

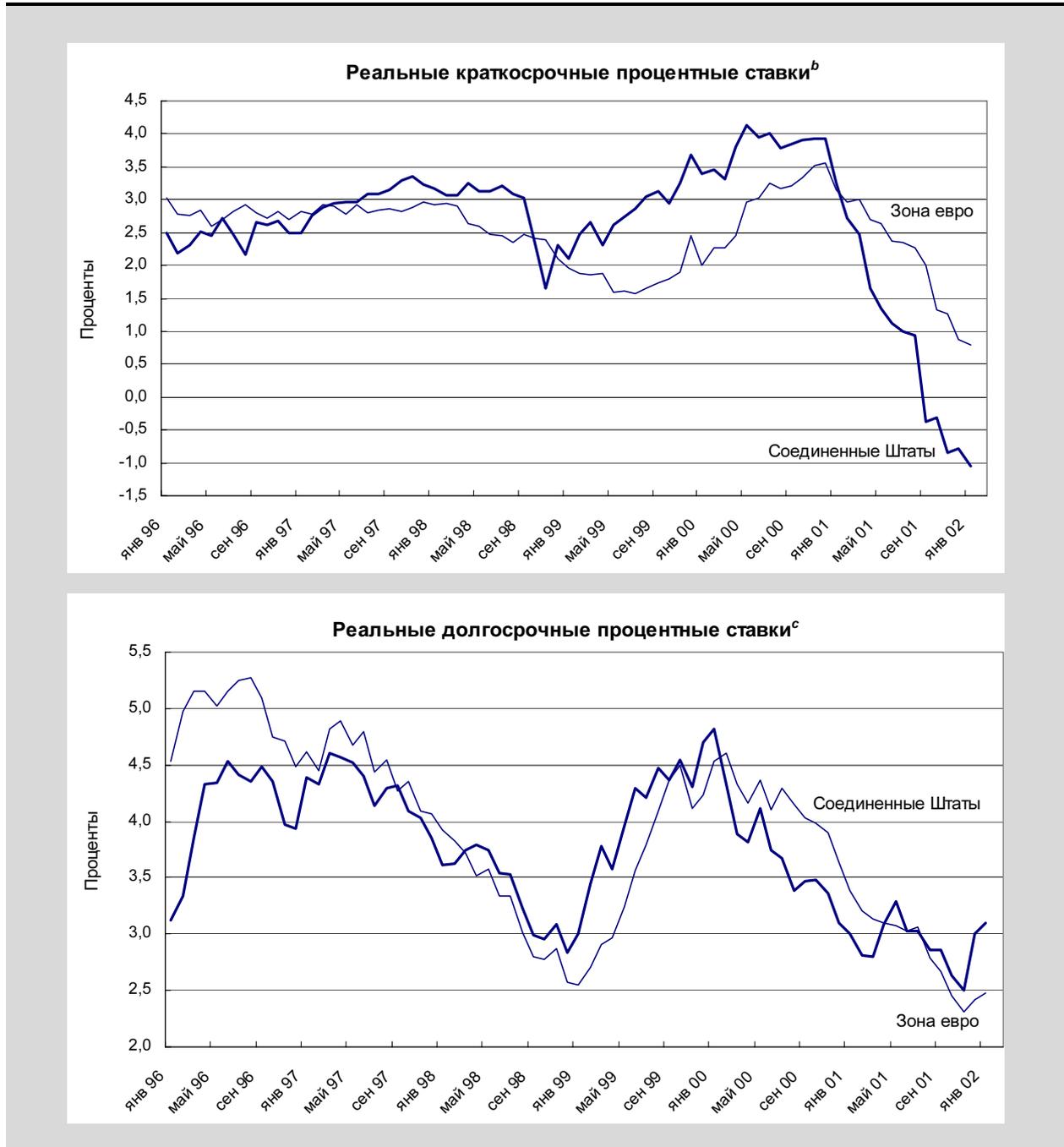
К началу 2002 году завершились многие чисто циклические корректировочные процессы. Прекратилось сокращение товарно-материальных запасов, которое на этот раз оказалось более существенным, чем во время любой другой рецессии за период с 60-х годов. Кривая доходов компаний, также, как представляется, прошла низшую точку. Объем требований на выплату пособий по безработице перестал увеличиваться в декабре 2001 года, уменьшилось число сообщений об увольнениях работников компаниями, и улучшились показатели занятости. Облегчение, приносимое снижающимися краткосрочными процентными ставками, дает свои плоды в рамках всей экономики, и их беспрецедентно низкий

уровень может стимулировать увеличение капиталовложений в секторах с коротким инвестиционным циклом, таких как производство электронных компонентов или компьютеров.

Появление более очевидных признаков, свидетельствующих о стабилизации и оживлении экономической активности, во многом зависит от динамики расходов домашних хозяйств, на которую ориентируются корпорации, принимая долгосрочные инвестиционные решения. Динамика реального располагаемого личного дохода была хорошей во время рецессии при темпах прироста 3,8 процента в 2001 году. Выплаты за отработанный час в предпринимательском секторе характеризовались резкой повышательной тенденцией во второй половине 90-х годов, в частности, в конце 2000 года темпы их прироста превышали 8 процентов. В 2001 году темпы прироста снизились, но составили тем не менее 4 процента, несмотря на внезапное падение экономической активности и уменьшение премий, выплачиваемых компаниями. Медленная реакция заработной платы на увеличивающуюся безработицу во многом способствовала стабилизации внутреннего спроса вплоть до четвертого квартала 2001 года. Как ни парадоксально, хотя временная неэластичность заработной платы отрицательно отразилась на удельных показателях прибыли в расчете на единицу продаваемой продукции, общий объем прибыли не пострадал, поскольку потребители продолжали тратить свои доходы, в результате чего норма накоплений держалась почти на нулевом уровне. Однако ситуация резко изменилась в конце года: темпы прироста выплат за час отработанного времени снизились до примерно 2 процентов, а компании урезали рабочее время, пытаясь предотвратить дальнейшее ухудшение показателей прибыльности.

В более фундаментальном плане возвращению на путь устойчивого роста могут препятствовать некоторые диспропорции, глубоко укоренившиеся в экономике Соединенных Штатов. Частные сбережения по-прежнему находятся на крайне низком уровне, и над многими домашними хозяйствами нависает угроза финансового краха, даже если рецессия окажется недолгой. Темпы прироста реального частного потребления составили в последнем квартале 2001 года 5 процентов в годовом исчислении, что примерно соответствует показателям, наблюдавшимся во время экономического бума, однако эта динамика представляется неустойчивой в контексте существующих макроэкономических тенденций и

Диаграмма 1.2

РЕАЛЬНЫЕ КРАТКОСРОЧНЫЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ В ЗОНЕ ЕВРО И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ^а, 1996–2002 ГОДЫ


Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных "Томсон фاینэншл дейтастрим".

а Дефлированы по базовому индексу потребительских цен.

б Соединенные Штаты: средняя ставка по "федеральным фондам"; зона евро: одномесячная ставка предложения в евро (синтетический индекс компании "Дейтастрим").

с Соединенные Штаты: доходность по 10-летним казначейским облигациям; зона евро: доходность по 10-летним правительственным облигациям, служащим в качестве базового ориентира.

уровня задолженности домашних хозяйств. Для устойчивого оживления требуется восстановление нормальной структуры расходов частных домашних хозяйств. При темпах прироста реальной

заработной платы едва более 2 процентов в 2002 году и по-прежнему низком росте занятости предполагаемое повышение нормы сбережений может означать увеличение реального частного

потребления всего лишь на 1 процент в год, и вряд ли в ближайшем будущем можно рассчитывать на ускорение роста до показателей, наблюдавшихся во второй половине 90-х годов.

Кроме того, в течение некоторого времени инвестиционная активность, по всей видимости, будет сдерживаться последствиями избыточных вложений в некоторых секторах и диспропорциями в балансах компаний, вызванными ранее принятыми финансовыми решениями и перекосами в стоимости активов и обязательств во время спекулятивного бума 90-х годов. И наконец, на состоянии экономики Соединенных Штатов сказывается завышенный курс доллара по многим показателям и связанный с этим дефицит по счету текущих операций. Замедление темпов экономического развития по сравнению с некоторыми торговыми партнерами страны не привел к ожидавшейся корректировке дисбаланса. Импорт, сокращавшийся в 2001 году, по всей видимости, восстановит свои позиции в 2002 году, и можно ожидать дальнейшего снижения конкурентоспособности производителей Соединенных Штатов. В настоящее время отклонение курса доллара от его паритета покупательной способности сопоставимо с ситуацией 80-х годов, приведшей к "Соглашению Плаза". При высоком курсе доллара в условиях сохранения медленного экономического роста в Европе и стагнации в Японии, отрицательное сальдо Соединенных Штатов по счету текущих операций, по всей вероятности, возрастет. Сопряженная с этим опасность резкой девальвации доллара может привести к периоду нестабильности валютных курсов, которая серьезно осложнит макроэкономическое управление и чревата финансовой нестабильностью во всей мировой экономике.

Денежно-кредитная политика Соединенных Штатов сыграла очень существенную роль в поддержании экономической активности. Федеральная резервная система, подвергаясь критике по поводу своевременности последнего повышения процентных ставок осенью 2000 года, продемонстрировала в первой половине 2001 года способность и готовность действовать решительно, чтобы не допустить продолжительного периода вялого экономического роста и увеличивающейся безработицы. При общей инфляции на уровне 3 процентов и низкой вероятности ускорения базовой инфляции Федеральная резервная система пять раз снижала свои основные процентные ставки в первой половине 2001 года. Процентные ставки продолжили снижаться после событий

11 сентября. В условиях, когда ставки денежного рынка ниже темпов общей инфляции, реальные краткосрочные процентные ставки являются отрицательными. Вместе с тем динамика доходности долгосрочных облигаций не всегда следовала за динамикой краткосрочных процентных ставок, и в начале 2002 года показатели доходности были примерно такими же, как и год назад. Это сделало еще более крутой кривую доходности в течение года, поскольку рынки, как представляется, учли возможность скорого оживления экономической активности и вероятное инфляционное давление в результате резкого изменения состояния государственного бюджета. Тем не менее на протяжении большей части 2001 года номинальная доходность 10-летних казначейских облигаций в Соединенных Штатах была ниже сопоставимых показателей в Европе, хотя среднесрочные прогнозы указывали на более высокий уровень и темпы роста инфляции в Соединенных Штатах. Реальные долгосрочные процентные ставки в Соединенных Штатах, дефлированные по базовому индексу потребительских цен, составляли примерно 2,5 процента в середине 2001 года против 4,5 процента в начале 2000 года (диаграмма 1.2).

Однако возможности денежно-кредитной политики, направленные на возвращение экономики на путь устойчивого роста, могут оказаться ограниченными. После того как прекратится сокращение товарно-материальных запасов и компании начнут их накапливать в ожидании циклического оживления экономической активности, наступит переломный момент, однако оживление активности может оказаться недолговечным. В частности, сторонники более пессимистичной оценки последствий последних тенденций в экономике Соединенных Штатов для оживления мировой экономической активности указывают в подтверждение своей точки зрения на неравномерный подъем после рецессии 1990–1991 годов, который характеризовался двойным или даже тройным "погружением". Однако в то время экономика выходила из процесса долгой дефляции, когда основной движущей силой выступали инвестиции компаний, направленные на восстановление показателей производительности путем сокращения масштабов деятельности, что привело к экономическому подъему без расширения занятости (*ДТР, 1992 год*, часть вторая, глава II). Увеличение инвестиций не сопровождалось расширением спроса со стороны потребителей, поскольку без значительных перспектив для увеличения занятости и доходов домашние хозяйства продолжали увеличивать свои накопления, огра-

ничивая расходы, и поэтому намечавшийся подъем несколько раз срывался, прежде чем началось устойчивое оживление экономической активности.

Нынешняя ситуация является совершенно противоположной: потребительский спрос выступает основной движущей силой, причем даже в условиях сокращения занятости, и на этот раз именно предпринимательский сектор из-за низкой рентабельности, избыточных производственных мощностей, необходимости реструктурирования балансов и трудностей финансирования не может придти на помощь, увеличив инвестиции. Несмотря на беспрецедентно низкие процентные ставки, некоторые малые и средние компании сообщают о том, что они сталкиваются с ограничением кредита, и у банков сокращается портфель коммерческих и промышленных кредитов, поскольку разразившиеся в последнее время скандалы вокруг проблем бухгалтерской отчетности способствовали установлению премий за качество кредита. Поэтому, если рост потребительского спроса замедлится раньше, чем начнут увеличиваться расходы предприятий, экономический подъем может не наступить. Однако возможно также, что смена профицита государственного бюджета на дефицит будет оказывать массивное стимулирующее воздействие в течение года и обеспечит оживление экономической активности и устойчивый, хотя и умеренный подъем.

2. Медленный и неравномерный рост в Европейском союзе

Вскоре после экономического спада в Соединенных Штатах аналогичная тенденция проявилась и в зоне евро (диаграмма 1.1), причем примерно по той же схеме: сначала сократились инвестиции и экспорт, а за тем уже потребление. Вместе с тем инвестиции уменьшились не так резко, как в Соединенных Штатах, где до этого наблюдался беспрецедентный рост вложений в основной капитал в течение 90-х годов. В условиях снижающегося экспортного спроса и растущих процентных ставок экономический рост в континентальных странах Европейского союза (ЕС) оказался менее устойчивым, чем предполагали правительства всего лишь два года назад. В течение 2001 года темпы прироста в зоне евро оставались неизменными и, по всей видимости, сохраняются на уровне примерно 1,4 процента за весь

год. Таким образом, в 2001 году темпы прироста ненамного отличались от аналогичного показателя в Соединенных Штатах и существенно снизились с 3,5 процента в 2000 году. Соединенное Королевство, несмотря на завышенный курс национальной валюты и рецессию в обрабатывающем секторе, стало единственной крупной страной в ЕС, которая выделялась на фоне вышеописанной тенденции в данном регионе благодаря сохранению высокого внутреннего спроса.

Со спадом экономической активности в 2001 году произошло выравнивание показателей безработицы в европейских странах на уровне примерно 8,5 процента, после того как они снизились с пиковой отметки 11,5 процента в 1997 году. Перспективы в данном отношении также являются неблагоприятными, в особенности для более крупных стран. Несмотря на первостепенное внимание, уделяемое проблемам структурной жесткости при обсуждении вопросов безработицы в Европе, циклический характер тенденций на европейском рынке труда фактически был довольно схож с ситуацией в Соединенных Штатах, при этом расхождения в динамике тенденций между этими двумя районами во многом объяснялись различиями в показателях роста.

Сильное отрицательное воздействие снижения мирового спроса на экономическое развитие в Европе никак не увязывается с существовавшими ожиданиями. В начале 2001 года Европа, как представлялось, имела хорошие возможности для того, чтобы дистанцироваться от экономического цикла Соединенных Штатов. Как отмечалось в *ДТР за 2001 год*, на динамике инвестиций должно было в меньшей степени сказаться повышение доходности на рынках капитала, расходы потребителей должны были в меньшей степени сдерживаться снижением курсов акций в силу меньшей доли акций в общих активах домашних хозяйств, а снижение налогов в основных странах должно было стимулировать внутренний частный спрос. Однако воздействие эти позитивных факторов оказалось слабее, чем предполагалось, другие же факторы действовали в противоположном направлении.

Одним из таких факторов стало резкое повышение цен на нефть, которое ударило по расходам потребителей именно в тот момент, когда снижение налогов должно было привести к увеличению располагаемого дохода. Однако снижение спроса под влиянием этого шокового фактора оказалось гораздо меньшим по сравнению с масштабами снижения реальных доходов, поскольку

дополнительный спрос со стороны стран – экспортеров нефти оказал благоприятное воздействие на экономику многих стран. Например, экспорт Германии в страны ОПЕК возрос за период с первого квартала 1999 года до второго квартала 2001 года на 50 процентов.

Более важное значение имел тот факт, что проводимая бюджетно-финансовая политика была призвана нейтрализовать любые последствия сокращения налогов для бюджетного дефицита и поэтому были пропорционально сокращены государственные расходы, что компенсировало позитивное воздействие снижения налогов на совокупный спрос. Положения Пакта стабильности и роста вынуждают правительства соблюдать контрольные уровни дефицита без должного учета положения экономики в рамках экономического цикла. Дискреционные меры бюджетно-финансовой политики, направленные на стабилизацию экономики, такие как ускоренное принятие мер по снижению налогов, были отклонены Европейской комиссией и Европейским советом в случае Германии из-за ее слабых бюджетных показателей. Как представляется, в зоне евро не решен даже вопрос о том, следует ли допустить функционирование автоматических стабилизаторов. Таким образом, неспособность Европы стимулировать мировой спрос в условиях замедления экономической активности в Соединенных Штатах и неоправданно большая роль, отводимая экспорту, отчасти, по всей видимости, являются результатом трений в процессе координации политики в зоне евро.

Существует и ряд других факторов, объясняющих, почему экономический спад в Соединенных Штатах гораздо сильнее сказался на европейской экономике, чем это в целом предполагалось. Во-первых, относительно низкая доля внешней торговли в ВВП европейских стран (17 процентов) не полностью отражает роль, которую для них играет мировая экономика. Как отмечалось в *ДТР за 2001 год*, в 90-х годах у европейских транснациональных корпораций (ТНК) резко увеличилась доля продаж, осуществляемых их филиалами в Соединенных Штатах, и поэтому сокращение объема продаж в Соединенных Штатах теперь непосредственно сказывается на их рентабельности. Во-вторых, в крупных и средних европейских странах наблюдалась стагнация частного потребления, поскольку рост занятости прекратился, а коллективные трудовые соглашения во второй половине 90-х годов предусматривали весьма скромное повышение заработной

платы в крупнейших странах. В течение пятилетнего периода до 2000 года совокупный внутренний спрос в Соединенных Штатах увеличивался почти на 5 процентов в год, тогда как в зоне евро темпы его прироста были в два раза ниже. Темпы прироста номинальных выплат в расчете на одного работника в зоне евро не превышали 2 процентов в течение 1996–2001 годов при едва заметном росте реальных выплат. Вполне понятно, что во многих странах ЕС ожидания домашних хозяйств в отношении доходов были низкими, ограничивая потребительский спрос и экономический рост (вставка 1.1).

При низких уровнях базовой инфляции и удельных затрат на рабочую силу и отсутствии вторичного воздействия повышения цен на нефть на заработную плату европейские денежно-кредитные органы могли принять энергичные меры, с тем чтобы противодействовать отрицательному влиянию глобальных рынков на факторы спроса. Это был классический пример вполне обыкновенного общего внешнего шокового воздействия для членов зоны евро, что требовало выработки общих ответных мер на уровне денежно-кредитной политики, с тем чтобы стабилизировать экономику, не нарушая установленные целевые показатели инфляции. Однако ЕЦБ не был готов пойти на снижение своих основных процентных ставок столь же решительно, как Федеральная резервная система в Соединенных Штатах. Он следовал примеру Федеральной резервной системы на протяжении двух лет до начала 2001 года, повысив процентные ставки в семь этапов с 2,5 процента до 4,5 процента. Его денежно-кредитная политика считалась нейтральной, поскольку высокие процентные ставки были связаны с ослаблением евро. Однако, если низкий курс евро способствовал поддержанию экономической активности в зоне евро путем стимулирования внешнего спроса, в глобальной перспективе европейская денежно-кредитная политика носила ограничительный характер, поскольку она не позволяла региону вносить дополнительный вклад в мировой спрос. Кроме того, политика Федеральной резервной системы была направлена на снижение экономической активности в условиях перегрева экономики при полной занятости, тогда как в Европе только началось экономическое оживление в условиях низкой занятости и относительно медленного роста. И опять-таки Федеральная резервная система быстро отреагировала, доведя свои краткосрочные процентные ставки за несколько крупных шагов до чрезвычайно низкого уровня, при этом сниже-

ние ставок более или менее отражало сокращение промышленного производства. В отличие от этого меры ЕЦБ запаздывали и не столь очевидно отражали условия в реальной экономике (диаграмма 1.3).

Во многом из-за этих различий в проводимой политике не была достигнута поставленная европейцами цель обойти в конечном счете Соединенные Штаты по показателям экономического роста и занятости. Кроме того, отсутствие динамичного роста и инвестиций в начале экономического подъема создает опасность дальнейшего увеличения долгосрочной безработицы. При низком спросе на рабочую силу все большему числу безработных становится все труднее вновь вернуться на рынок труда.

Перспективы для зоны евро в целом по-прежнему представляются неопределенными. Вряд ли можно ожидать быстрого увеличения инвестиций в машины и оборудование. По-прежнему понижательной тенденцией характеризуются займы частному сектору, несмотря на ослабление денежно-кредитной политики, что свидетельствует о недостаточной уверенности со стороны инвесторов и потребителей. В условиях медленного роста заработной платы и стагнации занятости не увеличивается частное потребление. В условиях, когда подъема экономики с опорой на внутренние источники не происходит, создается впечатление, что зона евро ждет позитивного внешнего импульса в виде спроса со стороны Соединенных Штатов. Однако даже в случае быстрого экономического подъема в Соединенных Штатах воздействие на европейскую экономику в краткосрочном плане, по всей видимости, будет ограниченным.

В Соединенном Королевстве последние экономические тенденции и политика скорее напоминают ситуацию в Соединенных Штатах, чем в странах зоны евро. После экономического бума, который продолжался почти так же долго, как в Соединенных Штатах и сопровождался существенным улучшением показателей занятости, спад экономической активности носил ограниченный характер. По-прежнему продолжает сокращаться безработица, а инфляция является низкой, если сделать скидку на однократные последствия повышения цен на нефть и взлет цен на недвижимость. Тем не менее денежно-кредитные органы снизили официальные процентные ставки в четыре этапа с 6 процентов в конце 2000 года до 4,5 процента в октябре 2001 года. Высокий курс

фунта стерлингов отрицательно сказался на обрабатывающем секторе и привел к формированию "двухскоростной экономики", в условиях которой сокращение экспорта сочеталось с высоким внутренним потребительским спросом. Последний фактор объяснялся ростом реальной заработной платы, низкой нормой сбережений на последнем этапе экономического бума и расширением кредитования под влиянием бума в секторе недвижимости. До тех пор пока будет продолжаться потребительский бум, можно практически не опасаться, что спад в обрабатывающем секторе перерастет в общую экономическую рецессию в 2002 году. Однако в среднесрочной перспективе динамика потребительских расходов может оказаться неустойчивой по тем же соображениям, что и в Соединенных Штатах, в частности в силу ее зависимости от высоких цен на недвижимость.

3. Экономическая рецессия в Японии

Япония является единственной крупной страной, пережившей три полномасштабные рецессии с начала 90-х годов (диаграмма 1.1). Ограничительная денежно-кредитная политика в конце периода "раздутой экономики" в 1991 году привела к первому крупному спаду; колоссальное реальное повышение курса йены и азиатский финансовый кризис были связаны со второй глубокой и продолжительной рецессией в 1997–1998 годах. Оживление экономической активности в 1999 году и в первой половине 2000 года оказалось непродолжительным: со второго квартала 2001 года в японской экономике вновь началась глубокая рецессия, и краткосрочные перспективы представляются неблагоприятными. Сократилась занятость, и безработица достигла 5,5 процента, что намного превышает уровень, который мог считаться приемлемым в политическом плане еще несколько лет назад. Хронические дефляционные тенденции обострились в результате еще одного снижения оптовых и розничных цен в 2001 году после их временной стабильности в 2000 году.

Центральный банк Японии вернулся в марте 2001 года к своей политике нулевых процентных ставок и произвел инъекции дополнительной ликвидности на финансовые рынки в связи с ускоряющимся спадом в реальной экономике и ухудшением балансов банков и компаний. В 2001 году возросло число банкротств, и компании понесли

Вставка 1.1**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ПОТРЕБЛЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

Анализ динамики номинальной и реальной заработной платы, реального потребления и реального экономического роста в основных промышленных странах с 1995 года позволяет выявить тесную взаимосвязь между заработной платой и ростом ВВП (диаграммы а–с). В странах с наименьшим приростом номинальной заработной платы на душу населения был отмечен также наименьший прирост реальной заработной платы. В Японии среднегодовые темпы прироста реальной заработной платы составили лишь 0,7 процента, а в Германии, где были отмечены самые низкие в Европе темпы экономического роста, реальная заработная плата вообще не возросла. С другой стороны, в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве номинальные и реальные выплаты на одного работника увеличивались быстрее, в частности среднегодовые темпы прироста реальной заработной платы превышали 2 процента с 1995 года в Соединенных Штатах и 2,5 процента в Соединенном Королевстве. Франция занимает промежуточное положение со среднегодовыми темпами прироста реальной заработной платы на уровне 1 процента.

Для стран с наиболее динамичным ростом реальной заработной платы было характерно также резкое сокращение нормы сбережений домашних хозяйств (диаграмма d). В Соединенных Штатах снижение этого показателя наметилось в конце периода рецессии в начале 90-х годов и ускорилось после азиатского кризиса. В Соединенном Королевстве норма сбережений снизилась с почти 10 процентов в начале 90-х годов до примерно 8 процентов в 1998 году и до всего лишь около 4 процентов в 2001 году. В Германии данный показатель снизился с 14 до 10 процентов в 1990–1997 годах и в дальнейшем сохранялся на этом уровне. Лишь в Японии отношение сбережений к располагаемому доходу характеризовалось повышательной тенденцией в 90-х годах, в частности оно повысилось с 12 до 15 процентов после азиатского финансового кризиса.

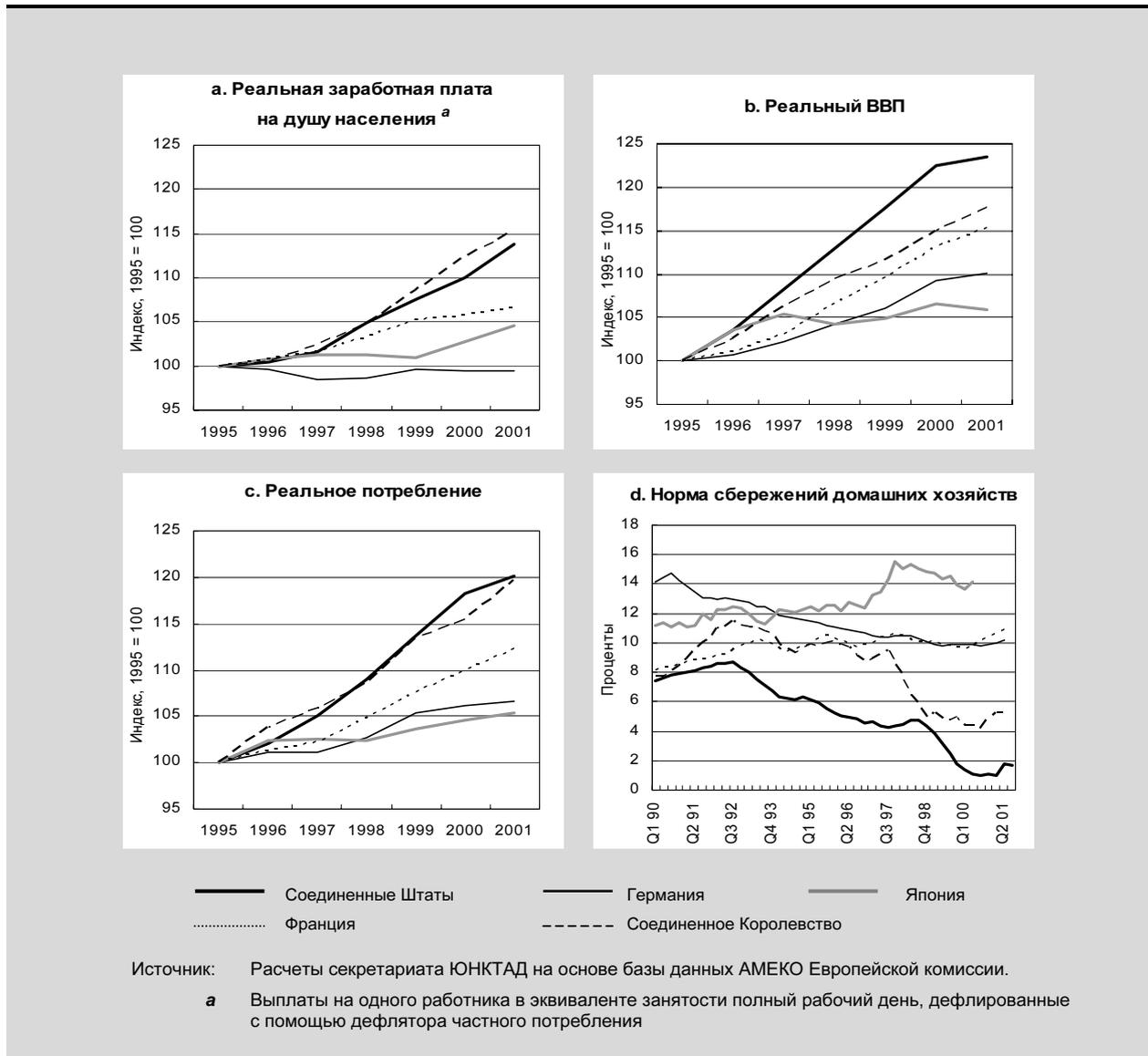
Снижение нормы сбережений внесло существенный вклад в рост ВВП в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве. Однако в будущем эти страны не могут рассчитывать на дальнейшее снижение нормы сбережений у домашних хозяйств в качестве фактора, стимулирующего рост внутреннего спроса. Снижение данного показателя в конечном счете достигнет определенного предела, а заимствования домашних хозяйств ограничиваются объемом и качеством обеспечения, которым они располагают, например финансовыми активами и недвижимостью. Такие ограничения высвечивают роль макроэкономической политики и делают необходимым повышение реальной заработной платы в соответствии с ростом производительности в промышленных странах в целях формирования более сбалансированной структуры роста ВВП среди основных экономических районов по сравнению с ситуацией, сложившейся с середины 90-х годов.

рекордные убытки. Банковская система столкнулась с дальнейшим ухудшением качества своих активов вследствие проблем, возникших у крупных компаний в условиях рецессии и дефляции. Вместе с тем все шире признается, что слабость финансового сектора является как симптомом, так и причиной плохого состояния реальной экономики.

Замедление экономической активности в Соединенных Штатах отрицательно сказалось на экономике Японии как раз в то время, когда она, как предполагалось, должна была выбраться из ловушки дефляции, в которой она находилась длительное время. В условиях относительно высокого курса йены в конце 2000 года, падения конъюнктуры на мировых рынках высокотехно-

логичной продукции и сокращения экспорта японские компании вновь оказались в сложной ситуации. Оживление инвестиций в нежилом секторе, которые выступали основным источником надежды в 1999 и 2000 годах, прекратилось. Заказы на машины и оборудование резко сократились в 2001 году. Общие показатели экономического роста ухудшились при сокращении всех компонентов совокупного спроса. Темпы сокращения экспорта и частных инвестиций выражались двузначными цифрами. Поскольку как корпоративный, так и государственный секторы столкнулись с серьезными финансовыми ограничениями, основные надежды возлагались на расширение частного потребления в качестве движущей силы оживления экономической активности, однако эти надежды не оправдались.

Вставка 1.1 (продолжение)



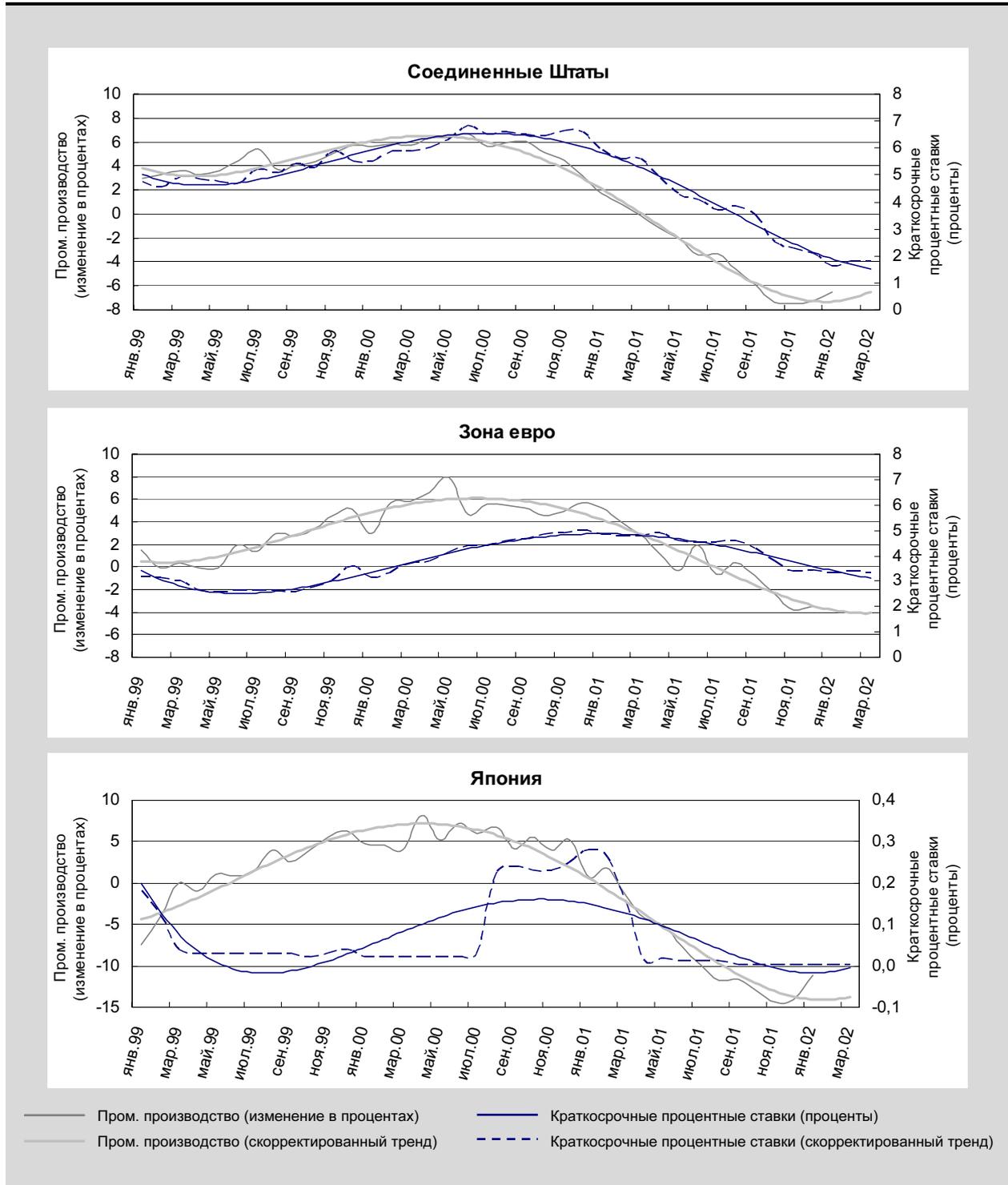
Ведущие показатели указывают на трудности, препятствующие быстрому изменению существующего положения. При отсутствии действенных инструментов краткосрочной политики японская экономика очень сильно зависит от состояния мировой экономики и обесценения йены по отношению к доллару. Фактически правительство и центральный банк, как представляется, склоняются к политике слабой йены. В случае быстрого оживления внутреннего спроса в Соединенных Штатах и Европе снижение курса йены к доллару может помочь Японии избежать резкого экономического спада, однако это может оказать дестабилизирующее воздействие на ее конкурентов в Восточной Азии. Кроме того, нельзя исключить и

того, что другие страны региона ответят снижением курса своих национальных валют.

Стабилизация японской экономики и ее возвращение на путь недефляционного роста в решающей степени зависят от увеличения расходов домашних хозяйств. Пока не будет достигнуто устойчивое оживление, для этого может потребоваться внести некоторые изменения в японскую систему вознаграждения работников, которая основывается на увязке вознаграждения с уровнем прибылей предприятия. В нормальных экономических условиях преимущество этой системы заключается в том, что она предоставляет компаниям гибкие возможности в отношении их издер-

Диаграмма 1.3

РЕАКЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД: ДИНАМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И КРАТКОСРОЧНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ, ЗОНЕ ЕВРО И ЯПОНИИ, ЯНВАРЬ 1999 – МАРТ 2002 ГОДА



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных "Томсон файнэншл дейтастрим".
Примечание: Краткосрочные процентные ставки: средняя ставка по "федеральным фондам" в Соединенных Штатах, односторонняя ставка предложения в евро для стран зоны евро и средняя ставка "овернайт" для Японии. Рост промышленного производства представляет собой изменение в процентах к тому же месяцу предыдущего года.

жек, однако в условиях глубокой рецессии она усиливает понижательное давление на спрос. Япония является единственной страной ОЭСР, где, согласно данным Банка Японии, даже номинальные доходы работников уменьшались на протяжении ряда лет из-за существования системы, увязывающей доходы с уровнем прибылей предприятий (например, доходы в форме премий). Доходы работников резко снизились в 1998 и 1999 годах, немного возросли в 2000 году и вновь начали уменьшаться с начала 2001 года. Поскольку число работников также уменьшилось, совокупное вознаграждение работников неизменно снижается с 1997 года.

В результате с 1995 года расходы на частное потребление в значительной мере оставались на прежнем уровне (вставка 1.1). Хотя снижение цен может означать повышение реальных доходов несмотря на падение номинальной заработной платы,

ожидание дальнейшего снижения доходов в сочетании с экономической неопределенностью может привести к тому, что потребители займут выжидательную позицию. Это может давить на прибыль и премии, порождая порочный круг снижающихся цен, снижающихся прибылей, снижающейся заработной платы и вновь снижающихся цен и т. д. В то же время в Японии правительственный бюджет не чувствителен к общей макроэкономической ситуации в силу относительно низкой доли налогов в его доходной части и неэффективности автоматических стабилизаторов в расходной части, таких как пособия по безработице. Поэтому задача стабилизации ложится в основном на денежно-кредитную политику. Однако в нынешних дефляционных условиях вряд ли можно возлагать большие надежды на меры в этой сфере, то есть экономическое оживление в Японии будет зависеть от внешнего спроса.

С. Международная торговля, финансовые потоки и развивающиеся страны

Спад в экономике Соединенных Штатов отрицательно сказался на показателях экономического роста во многих развивающихся странах в результате резкого сокращения их экспортных доходов. В целом темпы прироста ВВП в развивающихся странах (исключая Китай) снизились с почти 5 процентов в 2000 году до чуть более 1 процента в 2001 году (таблица 1.2), что объясняется прежде всего резким замедлением роста в большинстве латиноамериканских и азиатских стран. Эти тенденции в меньшей степени затронули Китай, которому удалось сохранить темпы прироста на уровне более 7 процентов. Среди других азиатских стран лишь в Индии темпы экономического роста сохранились на уровне предыдущего года, тогда как среди латиноамериканских стран исключением стал Эквадор. В Африке в 2001 году показатели экономического роста сохранились без изменения, однако этого вновь оказалось недостаточно для обеспечения

роста доходов на душу населения для всего региона в целом.

На международных рынках капитала повысились надбавки за риск, и инвесторы менее охотно шли на кредитование развивающихся стран, несмотря на увеличение потребностей последних во внешнем финансировании для покрытия растущего дефицита по счету текущих операций. Еще до того, как были введены – после событий в сентябре 2001 года – более жесткие и транспарентные правила отчетности в отношении финансовых сделок в целях борьбы с незаконными финансовыми потоками, высказывались прогнозы, согласно которым приток капитала на формирующиеся рынки должен был сократиться в 2001 году до уровней, не наблюдавшихся с начала 90-х годов. Сокращение притока сопровождалось существенным повышением стоимости заимствований для некоторых стран и потерей

Таблица 1.2

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ И СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, 1997–2002 ГОДЫ

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/страна	1997	1998	1999	2000	2001	1990–2000 в среднем	2000, прогноз	
							Аналитическая группа журнала "Экономист"	МВФ
Развивающиеся страны	5,3	1,1	3,4	5,4	2,1	4,3	.	4,4
Развивающиеся страны, исключая Китай	4,7	-0,0	2,7	4,9	1,1	3,6	.	.
Латинская Америка	5,2	1,8	-0,2	3,9	0,4	2,9	.	1,7
в том числе:								
Аргентина	8,1	3,9	-3,2	-0,5	-3,8	4,7	-8,4	-1,1
Бразилия	3,2	-0,1	0,8	4,5	1,7	2,2	2,5	2,0
Чили	7,4	3,4	-1,1	5,4	3,1	6,0	2,2	3,0
Колумбия	3,4	0,5	-4,3	2,8	1,5	2,4	2,0	2,4
Эквадор	3,4	0,4	-7,3	2,3	5,2	1,5	4,1	3,8
Мексика	6,8	4,9	3,5	6,9	-0,3	2,8	1,4	1,2
Перу	6,7	-0,4	1,4	3,6	0,1	3,7	3,0	3,7
Уругвай	4,9	4,6	-3,2	-1,1	-2,3	3,1	-2,5	.
Венесуэла	6,4	-0,1	-7,2	3,2	2,7	1,5	-1,5	1,8
Африка	3,0	3,2	2,6	2,7	2,7	2,2	.	3,5
в том числе:								
Алжир	1,1	5,1	3,3	2,4	3,0	1,4	2,8	3,4
Камерун	5,1	5,0	4,4	4,2	5,5	1,0	4,8	.
Кот-д'Ивуар	6,6	4,5	2,8	-2,6	-0,9	2,9	3,0	.
Египет	5,5	5,6	6,0	3,2	2,5	3,9	0,8	3,3
Гана	4,2	4,7	4,4	3,7	3,9	3,9	4,3	4,0
Кения	2,1	1,6	1,3	-0,3	1,3	1,7	1,4	1,4
Марокко	-2,2	6,8	-0,7	-1,2	5,0	2,0	3,0	4,4
Нигерия	2,7	1,8	1,0	3,8	3,0	2,2	3,1	1,8
Южная Африка	2,5	0,6	1,2	3,4	2,1	1,3	2,3	2,3
Тунис	5,4	4,8	6,2	4,7	4,0	4,3	4,0	5,3
Зимбабве	2,8	3,7	0,1	-4,2	-7,5	2,3	-5,0	.
Азия, исключая Китай	4,7	-1,7	4,6	5,8	1,2	4,4	.	.
Азия	5,6	0,6	5,3	6,4	2,8	5,4	.	5,6
в том числе:								
Китай	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	9,3	7,3	6,8
Гонконг (Китай)	5,0	-5,1	2,9	10,5	0,2	3,3	1,7	1,0
Индия	4,6	6,8	6,5	5,2	5,4	5,0	5,5	5,2
Индонезия	4,7	-13,0	0,3	4,8	3,0	3,7	3,7	3,5
Иран, Исламская Республика	3,4	2,2	2,5	6,1	4,1	3,6	3,6	4,8
Израиль	3,2	2,6	2,2	6,4	-0,5	4,6	1,1	1,7
Малайзия	7,3	-7,4	5,8	8,3	0,1	6,2	2,7	2,5
Пакистан	1,0	2,5	4,0	4,4	3,3	3,5	3,3	4,4
Филиппины	5,2	-0,8	3,2	4,0	3,4	2,4	2,5	3,2
Республика Корея	5,0	-6,7	10,7	4,8	2,7	5,2	3,5	3,2
Саудовская Аравия	2,7	1,6	0,4	4,5	1,7	1,9	0,3	1,6
Сингапур	8,2	0,4	5,3	9,9	-2,2	6,7	1,3	1,2
Китайская провинция Тайвань	6,8	4,7	5,7	5,9	-2,2	5,5	1,7	0,7
Таиланд	-1,7	-10,2	4,2	4,4	1,5	3,9	2,0	2,0
Турция	7,5	3,1	-5,1	7,2	-8,2	2,8	2,1	4,1
Страны с переходной экономикой	1,9	-0,9	2,7	6,0	4,3	-3,0	.	3,6
в том числе:								
Беларусь	10,4	8,3	3,4	5,8	3,5	-1,9	2,0	1,5
Болгария	-7,0	3,5	2,4	5,8	4,5	-2,5	3,4	3,8
Хорватия	6,8	2,5	-0,4	2,9	3,5	-1,8	3,0	.
Чешская Республика	-1,0	-2,2	-0,2	2,9	3,5	-0,4	3,7	3,1
Венгрия	4,6	4,9	4,5	5,2	3,4	0,3	3,6	3,5
Казахстан	1,7	-1,9	1,7	9,8	13,0	-5,0	6,3	7,0
Польша	6,8	4,8	4,1	4,0	1,3	3,3	1,6	2,2
Румыния	-6,6	-4,9	-3,2	1,6	4,5	-2,2	3,5	4,6
Российская Федерация	0,9	-4,9	3,2	8,3	5,5	-5,1	3,5	3,6
Словакия	6,2	4,1	1,9	2,2	3,0	0,3	3,4	3,1
Словения	4,6	3,8	5,2	4,6	3,3	1,4	3,2	3,0
Украина	-3,0	-1,9	-0,4	5,8	7,3	-8,6	4,5	5,0
Узбекистан	2,5	4,4	4,4	4,0	4,5	-0,8	2,5	.

Источник: World Bank, *World Development Indicators* (различные выпуски); EIU, *Country forecasts* (различные выпуски); IMF, *World Economic Outlook* (December 2001); и национальные источники.

доступа к международным рынкам капитала для других.

Несмотря на кажущуюся стабилизацию мировой экономики к концу 2001 года, по-прежнему сохраняются риски, связанные с эффектом "заражения" и распространением отрицательных последствий. Во время глобального кризиса ликвидности, последовавшего за российским дефолтом в 1998 году, снижение цен на сырьевые товары и бегство капитала в "безопасные гавани" способствовали стабилизации уровня расходов в Соединенных Штатах и других промышленно развитых странах. Однако в 2001 году серьезные отрицательные макроэкономические потрясения исходили от самих промышленно развитых стран, в частности это было связано с замедлением экономического роста в Соединенных Штатах, благоприятных же факторов, оказывающих обратное воздействие, было немного.

Таким образом, в развивающиеся страны не увеличился приток капитала, пытавшегося найти альтернативные направления или места с более высокой доходностью в условиях ухудшения перспектив на финансовых рынках промышленных стран. Кроме того, сокращение доходов в связи с замедлением роста экспорта и снижением цен на нефть означало уменьшение бюджетных поступлений для многих развивающихся стран, и, сокращая расходы для поддержания сбалансированности бюджетов, они способствовали дальнейшему замедлению экономической активности. И наконец, существенное снижение темпов инфляции и даже абсолютного уровня потребительских цен во многих развитых и развивающихся странах, таких как Аргентина, Китай, Гонконг (Китай), Япония, Республика Корея, Сингапур и китайская провинция Тайвань, в условиях существования избыточных производственных мощностей и избыточного предложения оказывало, как правило, ограничивающее воздействие на прибыльность компаний и делало менее вероятным восстановление высоких темпов роста инвестиций. Хотя снижение темпов инфляции создавало условия для проведения более активной противоциклической политики, у большинства развивающихся стран практически не было возможности принимать самостоятельные действия в силу ограничений, связанных с состоянием платежного баланса. Однако некоторые азиатские страны смягчили свою бюджетно-финансовую политику и продолжали снижать процентные ставки в целях стимулирования внутренних расходов. Поэтому их циклические показатели роста

были заметно лучше в конце 2001 года, чем у остальных стран мира.

1. Торговые потоки и состояние торговых балансов

Замедление мирового экономического роста в 2001 году сопровождалось даже более ощутимым замедлением роста международной торговли (таблица 1.3). По предварительным оценкам, после увеличения примерно на 14 процентов в 2000 году физический объем экспорта из развивающихся стран возрос менее чем на 1 процент в 2001 году. Замедление роста экспорта затронуло практически все основные регионы. Экономическое воздействие этой тенденции усилилось вследствие понижательного давления на экспортные цены, вызвавшего заметное ухудшение условий торговли развивающихся стран в 2001 году (по оценкам, на 3 процента). В Латинской Америке это было связано со снижением цен на необработанные сырьевые товары, которые занимают важное место в структуре экспорта многих стран региона. В Азии в наибольшей степени пострадал сектор продукции информационных технологий (ИТ), включая такие товары, как полупроводники и бытовая электроника. Несмотря на растущий оптимизм по поводу того, что экономический спад в развитых странах сменится, за исключением Японии, на противоположную тенденцию в начале 2002 года, физический объем мировой торговли, как ожидается, возрастет лишь примерно на 2 процента в 2002 году после прироста на 1 процент в 2001 году (IMF, December 2001, таблица 1.1).

Развивающиеся страны особенно уязвимы к резкому замедлению роста мировой торговли. Поскольку стоимостной объем экспорта сокращался быстрее стоимостного объема импорта, положительное сальдо по счету текущих операций, отмеченное у развивающихся стран в целом в 2000 году, практически полностью исчезло в 2001 году. Поступления латиноамериканских стран от экспорта товаров и услуг сократились, по оценкам, на 3,4 процента, тогда как стоимостной объем импорта снизился на 1,5 процента. Прогнозируемая на 2000 год неудовлетворительная динамика стоимостного объема импорта и экспорта говорит о том, что эти страны вряд ли могут рассчитывать на увеличение поступлений от торговли. Хотя многие азиатские страны по-прежнему имели положительное сальдо по счету текущих операций, чему

Таблица 1.3

**ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ И
ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППИРОВКАМ, 2000 и 2001 ГОДЫ**

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/экономическая группировка	Физический объем экспорта		Физический объем импорта	
	2000	2001	2000	2001
Все страны мира	11,5	0,8	11,3	0,9
Развитые страны	10,3	0,4	9,1	0,3
<i>в том числе:</i>				
Япония	9,4	-5,0	10,9	0,3
Соединенные Штаты	9,5	-3,0	13,4	-1,8
Европейский союз ^a	11,6	2,8	10,6	2,7
Страны с переходной экономикой	16,1	8,4	15,0	11,3
Развивающиеся страны	13,7	0,5	16,8	0,8
<i>в том числе:</i>				
Африка	7,3	2,5	7,5	4,6
Латинская Америка	11,0	2,5	14,0	3,0
Западная Азия	-19,9	-4,0	20,2	0,3
Восточная и Южная Азия	21,5	0,3	18,3	-0,4
Китай	31,0	5,0	31,0	11,3

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных UN/DESA, *World Economic Situation and Prospects 2002*; EUI, *Country forecasts* (различные выпуски); JP Morgan, *World Financial Markets, Fourth Quarterly Report* (2001a).

a Включая взаимную торговлю стран ЕС.

способствовало улучшение конъюнктуры на их экспортных рынках в конце года, для всех азиатских развивающихся стран, взятых вместе, совокупное сальдо по текущим операциям резко сократилось в 2001 году, и ожидается его дальнейшее снижение в 2002 году.

Изменения в структуре торговли в 90-х годах и повышение роли Соединенных Штатов как рынка сбыта для развивающихся стран означали, что замедление экономической активности в данной стране более быстро и непосредственно скажется на развивающихся странах. В 1998 году на Соединенные Штаты приходилась значительная часть экспорта некоторых латиноамериканских стран: более 85 процентов в Мексике, более 40 процентов в странах Андского сообщества, более 36 процентов в странах Центральной Америки и более 15 процентов в странах Общего

рынка "Южного конуса" (МЕРКОСУР). Экспорт в Соединенные Штаты соответствовал более 25 процентов ВВП в Доминиканской Республике и Мексике и более 10 процентов – в Коста-Рике, Эквадоре и Венесуэле. В Мексике темпы прироста экспорта в Соединенные Штаты, которые превышали 25 процентов в год до конца 2000 года, стали отрицательными к февралю 2001 года, и еще более резкое замедление темпов роста экспорта было отмечено за тот же период в странах Центральной и Южной Америки (ECLAC, 2001, таблицы 4.1 и 6).

Динамика внутрирегиональной торговли также способствовала ухудшению экспортных показателей развивающихся стран. Например, взаимная торговля между странами Западного полушария сократилась примерно в два раза больше, чем их торговля с остальными странами

из-за продолжающейся рецессии в Аргентине среди стран МЕРКОСУР и влияния экономического спада в Соединенных Штатах на торговлю в рамках Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА). За первые три квартала 2001 года взаимная торговля стран НАФТА снизилась на 5 процентов, тогда как их торговля с остальными странами мира сократилась лишь на 2 процента. Вместе с тем динамика взаимной торговли стран Андского сообщества и торговли между странами Центральной Америки не укладывалась в эту тенденцию, что отчасти объясняет более высокие, чем в среднем, показатели роста в упомянутых странах (IADB, 2001).

В Азии, где главной движущей силой экономического подъема после финансового кризиса 1997 года выступал экспорт благодаря быстрому расширению инвестиций в секторе ИТ, снижение спроса со стороны Соединенных Штатов привело к стагнации экспорта, быстрому ухудшению состояния счета по текущим операциям и снижению темпов роста в начале 2001 года во всех странах, за исключением Индии и Китая. Так же, как и накануне азиатского кризиса, быстрое снижение цен на полупроводники крайне отрицательно сказалось на условиях торговли, в то время как физический объем экспортных поставок на основные рынки развитых стран продолжал сокращаться. Согласно месячной статистике, годовые темпы роста экспорта электронной продукции и полупроводников сократились в течение последнего квартала 2001 года примерно на 30 и 60 процентов, соответственно. Безусловно, отчасти это сокращение объяснялось сбоями в транспортировке продукции воздушным транспортом после событий 11 сентября. Кроме того, к концу года цены стабилизировались, и появились сообщения о резком увеличении экспортных заказов благодаря спросу, связанному с пополнением товарно-материальных запасов, которые сохранялись на низком уровне в развитых странах на протяжении 2001 года¹.

Отрицательное воздействие снижения экономической активности в Соединенных Штатах на страны региона усилилось из-за начавшейся рецессии в Японии. По оценкам Азиатского банка развития, стоимостной объем экспорта в странах, являющихся его членами, снизился на 5 процентов в 2001 году после увеличения более чем на 20 процентов в 2000 году. Аналогичным образом, стоимостной объем товарного импорта сократился, по оценкам, на 3 процента в 2001 году после прироста почти на 25 процентов в 2000 году. В

целом совокупное сальдо по счету текущих операций стран региона, которое является активным с 1997 года, сохранило, как предполагается, положительный знак, но в процентах от ВВП сократилось с 3,4 процента в 2000 году до 2,3 процента в 2001 году, и этот процесс должен продолжиться в 2002 году в связи с оживлением спроса на импортируемое топливо (ADB, 2001).

По имеющимся оценкам, объем товарного экспорта сократился более чем на 15 процентов в китайской провинции Тайвань, на 10 процентов в Республике Корея и примерно на 5 процентов в Гонконге (Китай), Малайзии, Сингапуре и Таиланде. В структуре экспорта всех этих стран большое место занимает экспорт продукции ИТ в Соединенные Штаты, и в их экономике были отмечены отрицательные темпы роста в отдельные кварталы даже до событий 11 сентября при наиболее резком сокращении объема промышленного производства в первой половине 2001 года. Индонезии удалось сохранить положительное сальдо по счету текущих операций благодаря лишь незначительному снижению экспорта и резкому сокращению импорта.

События 11 сентября 2001 года и усиление мер безопасности в международных перевозках также оказали очень сильное отрицательное воздействие с учетом наблюдавшейся уже до этого тенденции к сокращению поступлений от туризма во многих развивающихся странах. За последние четыре месяца 2001 года общее число прибывающих пассажиров в международном сообщении сократилось на 11 процентов при существенном снижении во всех регионах. Среди развивающихся стран это особенно сильно ударило по таким регионам, как Южная Азия (24 процента), Ближний Восток (30 процентов), Восточная Азия и Тихоокеанский регион (10 процентов), а также Багамские острова и Ямайка в Карибском регионе (4 процента). В Латинской Америке число прибывающих пассажиров в международном сообщении сократилось почти на 10 процентов в Аргентине и Бразилии и на 5 процентов в Доминиканской Республике, Мексике и Уругвае. В Египте, на который приходится четверть общего числа пассажиров, прибывающих в Ближневосточный регион, данный показатель снизился за весь 2001 год примерно на 16 процентов. В Африке, несмотря на снижение в последнем квартале, этот показатель возрос на 3 процента за весь 2001 год, при этом значительная часть прироста приходилась на Марокко и Тунис (WTOR, 2002).

2. Цены на сырьевые товары

События 11 сентября особенно серьезно сказались на ценах на сырьевые товары, имеющие важнейшее значение для развивающихся стран, и большинство основных индексов цен на сырьевые товары существенно снизились в 2001 году и оставались ниже уровня 1997 года (таблица 1.4). Несмотря на ожидаемое повышение цен в 2002 году, как представляется, имеет место некоторое несоответствие в реакции на события 11 сентября со стороны финансовых рынков, которые оправились от понесенных ими убытков, и сырьевых рынков, которых, по всей видимости, ожидает более длительный период низкого спроса.

В 2000 году цены на некоторые продовольственные товары возросли с низких уровней 1999 года, однако этот процесс замедлился в 2001 году. В течение года цены на тропические напитки снизились более чем на 20 процентов при существенном падении цен на кофе и чай. Заметное повышение цен на какао во многом объяснялось временными факторами предложения. Динамика цен на различные масличные семена была неоднородной: цены на соевое и подсолнечное масло продолжали характеризоваться ранее наметившейся повышательной тенденцией, тогда как цены на масло из копры и кокосовое масло к концу года существенно снизились и в несколько меньшей степени – на пальмовое масло. Цены на зерно повысились в 2001 году, а цены на рис продолжали снижаться. После снижения в начале года цены на сахар возросли, поскольку вызванное неблагоприятными погодными условиями сокращение производства в Австралии и на Кубе с избытком компенсировало неожиданно быстрое увеличение производства в Бразилии. Сокращение мирового промышленного производства серьезно сказалось на рынках сельскохозяйственного сырья, минеральной продукции, руд и металлов, хотя в секторе металлов наметились определенные признаки оживления активности к концу 2001 года. Цены на медь, имеющую особое значение для ряда развивающихся стран, снизились более чем на 10 процентов. Цены на хлопок также упали в 2001 году более чем на 20 процентов, а цены на натуральный каучук, имеющий особенно важное значение для Индии, Индонезии, Малайзии и Таиланда, снизились для различных производителей в пределах от 5 до более чем 10 процентов.

На протяжении последних двух лет цены на нефть характеризовались стабильностью и устой-

чивостью, не наблюдавшихся с первой половины 80-х годов. С первого квартала 2000 года до третьего квартала 2001 года они сохранялись в диапазоне 24–30 долл. за баррель. Такая стабильность и устойчивость объяснялись двумя ключевыми элементами среди факторов предложения: во-первых, необычной последовательностью, которую проявили члены ОПЕК в соблюдении индивидуальных квот на добычу нефти², и, во-вторых, координацией усилий по сокращению мирового производства нефти между членами ОПЕК и другими основными экспортёрами нефти. Производители ОПЕК продолжали корректировать свои поставки, стремясь поддерживать цены в пределах целевого диапазона 22–28 долл. за баррель для корзины сортов нефти ОПЕК. После событий 11 сентября цены на нефть упали до примерно 18 долл. за баррель в ноябре и декабре с приблизительно 24 долл. в августе. В дальнейшем цены немного повысились в январе и феврале 2002 года под влиянием новых мер по сокращению поставок, принятых странами ОПЕК и другими поставщиками.

Мировые поставки нефти³ в 2001 году составили, по оценкам, 77,0 млн. баррелей в день, что на 0,1 млн. баррелей в день больше, чем в предыдущем году. Поставки из стран ОПЕК сократились на 0,7 млн. баррелей в день, однако это компенсировалось чуть более значительным приростом производства в других странах. Было отмечено замедление роста мирового спроса на нефть: после прироста на 0,7 млн. баррелей в день в 2000 году он возрос лишь на 0,1 млн. баррелей в день, что является самым низким годовым приростом за десятилетие. Эти общие показатели скрывают существенные различия в тенденциях между регионами. Так, если в Северной и Латинской Америке, Японии и Австралии потребление нефти сократилось, то практически во всех других регионах оно увеличилось. Замедление роста мирового потребления нефти привело к увеличению ее товарных запасов, в частности, они существенно увеличились по сравнению с 2000 годом в странах ОЭСР. Такое увеличение товарных запасов, по всей видимости, будет оказывать понижающее воздействие на цены, в особенности во втором квартале 2002 года, когда в силу сезонных факторов спрос на нефть, вероятно, будет низким. Вместе с тем возможное оживление активности в мировой экономике и сохраняющиеся политические трения на Ближнем Востоке будут, как ожидается, оказывать повышательное воздействие на цены на нефть.

Таблица 1.4

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕОБРАБОТАННЫЕ СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ, 1997–2001 ГОДЫ

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Товарная группа	1997	1998	1999	2000	2001
Все сырьевые товары^а	0,0	-13,0	-14,2	1,9	-2,9
Пищевые продукты и тропические напитки	2,8	-14,3	-18,3	1,0	0,0
Тропические напитки	33,3	-17,3	-20,9	-13,2	-22,0
Кофе	54,7	-28,5	-23,2	-18,1	-27,2
Какао	11,2	3,7	-32,1	-22,2	22,7
Чай	35,1	4,3	-7,0	6,8	-20,2
Пищевые продукты	-3,5	-13,8	-18,1	5,9	4,0
Сахар	-4,9	-21,2	-30,0	30,5	5,6
Говядина	4,0	-7,0	6,1	5,7	10,0
Кукуруза	-25,3	-13,4	-5,5	-1,0	4,2
Пшеница	-22,6	-19,9	-10,9	3,5	9,2
Рис	-10,7	1,3	-18,6	-18,1	-15,2
Бананы	4,3	-3,1	-9,9	-2,3	38,8
Масличные семена и растительные масла	-0,9	7,1	-23,3	-22,8	-8,5
Сельскохозяйственные сырьевые товары	-10,3	-10,8	-10,3	0,0	-2,9
Кожа и кожевенное сырье	-19,8	-22,7	-27,6	73,8	41,1
Хлопок	-8,9	-8,3	-22,9	3,5	-20,9
Табак	15,6	-5,5	-7,0	-3,3	0,1
Каучук	-28,3	-29,8	-12,6	7,9	-14,1
Тропическая древесина	-5,5	-1,2	-7,2	-3,1	4,6
Минеральные продукты, руды и металлы	0,0	-16,0	-1,8	12,0	-9,9
Алюминий	6,2	-15,1	0,3	13,8	-6,8
Фосфориты	7,9	2,4	4,6	-0,4	-4,5
Железная руда	1,1	2,8	-9,2	2,6	4,5
Олово	-8,4	-1,9	-2,5	0,6	-17,5
Медь	-0,8	-27,3	-4,9	15,3	-13,0
Никель	-7,6	-33,2	29,8	43,7	-31,2
Вольфрамовая руда	-9,3	-6,4	-9,3	12,1	45,5
Свинец	-19,4	-15,3	-5,0	-9,7	4,9
Цинк	28,4	-22,2	5,1	4,8	-21,5
Сырая нефть	-6,0	-31,8	38,7	55,6	-13,3

Источник: UNCTAD, *Monthly Commodity Price Bulletin*, различные выпуски.
 а За исключением сырой нефти.

Снижение цен на сырьевые товары серьезно сказалось на латиноамериканских странах, бюджетные поступления и экспортные доходы которых чувствительно реагируют на такие колебания. В данном регионе было отмечено существенное снижение цен на большинство основных экспортных товаров сырьевого сектора, включая нефть (важная статья экспорта для Венесуэлы,

Колумбии, Мексики и Эквадора), медь (важная статья экспорта для Чили) и кофе (важная статья экспорта для Бразилии), но вместе с тем немного повысились цены на апельсиновый сок и сахар. Неблагоприятные последствия снижения экспортных цен видны на примере Мексики, где они усилили тенденцию к замедлению роста ВВП в связи с сокращением экспорта. Уменьшение по-

ступлений от нефти означало сокращение предполагаемых правительственных доходов, и, несмотря на принятие программы субсидий для производителей кофе, призванной компенсировать снижение рыночных цен ниже издержек производства, правительство объявило о сокращении ассигнований, с тем чтобы выйти на намеченные бюджетные показатели. В Колумбии экспорт сократился, а в Эквадоре оживление экономической активности сменилось противоположной тенденцией в последнем квартале 2001 года, что в значительной мере было вызвано низкой конъюнктурой на рынках кофе и нефти.

Вместе с тем конъюнктура на международных сырьевых рынках оказала неодинаковое воздействие в 2001 году на страны, экспортирующие сырьевые товары. Для африканских стран, чьи экспортные поступления по-прежнему в значительной мере определяются динамикой цен на необработанные сырьевые товары, восстановление цен на какао – которое, однако, может оказаться кратковременным в связи с дополнительными поставками какао на рынок – и повышение цен на сорго – связанное с его использованием в качестве заменителя отрубей в корме для животных – оказали существенное благоприятное воздействие. Российской Федерации удалось избежать стагнации экспортной деятельности и экономического роста на протяжении значительной части 2001 года, поскольку резкое повышение реального эффективного обменного курса национальной валюты, опиравшееся на устойчивые экспортные цены, сопровождалось значительным положительным сальдо по счету текущих операций. Благодаря этому темпы прироста сохранялись на уровне примерно 4 процентов до последнего квартала года, когда рост стал отрицательным.

3. Финансовые рынки и потоки капитала

В 2001 году приток капитала в развивающиеся страны сохранялся на низком уровне, что означало продолжение понижательной тенденции, начавшейся с азиатского финансового кризиса 1997 года (таблица 1.5). Предварительные оценки чистого притока частного капитала в развивающиеся страны, которые Международный валютный фонд делал в различное время в течение года, характеризовались значительными колебаниями – от отрицательных значений в осенних оценках до

низкого, но положительного роста в оценках к концу года (IMF, October 2001, таблица 1.2). Оценки по более ограниченной группе из 29 стран с формирующейся рыночной экономикой, подготавливаемые Институтом международных финансов (ИМФ), в целом совпадают с последними оценками МВФ⁴. В 2001 году крупнейшим получателем капитала была Латинская Америка, несмотря на существенное сокращение потоков капитала в Аргентину. В других регионах также был отмечен приток капитала, за исключением стран Ближнего Востока и Турции.

Резкое замедление активности в экономике Соединенных Штатов и быстрое смягчение денежно-кредитной политики в ответ на это должны были, как ожидалось, стимулировать приток капитала на формирующиеся рынки по тем же причинам, которые существовали в начале 90-х годов. Снижение процентных ставок в Соединенных Штатах в 2001 году действительно было гораздо более быстрым, чем во время экономической рецессии 1990–1991 годов, и в абсолютном выражении они снизились несколько в большей степени (на 450 базисных пунктов за три года в 1991–1993 годах по сравнению с 475 базисными пунктами в одном лишь 2001 году). Однако в начале 90-х годов снижение процентных ставок в Соединенных Штатах произошло после десятилетнего периода, в течение которого они находились на беспрецедентно высоких уровнях, и это заставило многих инвесторов разместить свои инвестиции на формирующихся иностранных рынках для поддержания их высокой доходности. Повышению привлекательности этих рынков для инвесторов способствовали такие факторы, как быстрый экономический подъем в Азии и кажущийся успех политики перестройки в Аргентине и Мексике в начале 90-х годов и в Бразилии в 1994 году. Либерализация финансовых рынков этих стран также способствовала повышению их привлекательности в качестве альтернативных точек приложения инвестиций. В отличие от этого нынешний экономический спад в Соединенных Штатах наступил после ряда глобальных финансовых кризисов и кризисов ликвидности, включая особенно резкий обвал рынков в 1998 году и массовые убытки на мировых фондовых рынках в 2000 году. В условиях усиления неопределенности в 2001 году относительно возможного дефолта Аргентины по ее долговым обязательствам и опасности распространения соответствующих последствий на другие формирующиеся рынки инвесторы стали еще больше избегать внешних инвестиций.

Таблица 1.5

**ОЦЕНКИ ЧИСТОГО ПРИТОКА КАПИТАЛА В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И
СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, 1998–2002 ГОДЫ**

(Мпрд. долларов)

Виды потоков/регионы	1998	1999	2000	2001	2002
Оценки Института международных финансов					
Чистый приток частного капитала					
Всего	141,5	143,2	169,0	115,1	144,2
<i>по категориям:</i>					
<i>Частные кредиторы</i>					
Коммерческие банки	-53,6	-48,9	-5,9	-21,8	-3,9
Небанковские частные кредиторы	60,9	28,6	27,6	-10,2	17,5
<i>Инвестиции в акционерный капитал</i>					
Прямые инвестиции	120,7	147,7	132,5	148,8	117,1
Портфельные инвестиции	13,4	15,8	14,8	-1,7	13,5
<i>по регионам:</i>					
Африка/Ближний Восток	6,8	10,3	5,0	7,1	9,3
Азиатско-Тихоокеанский регион	0,2	29,8	66,9	44,4	53,1
Европа	36,6	34,6	38,9	15,8	30,7
Латинская Америка	97,9	68,4	58,3	47,8	51,1
Для справки:					
Займы, предоставленные резидентами/другие потоки, чистый объем ^a					
Всего	-143,2	-121,7	-146,1	-87,7	-105,0
Африка/Ближний Восток	0,6	-5,7	-8,3	-4,0	-3,8
Азиатско-Тихоокеанский регион	-76,4	-59,6	-90,9	-27,0	-50,4
Европа	-25,7	-23,7	-38,4	-33,0	-31,7
Латинская Америка	-41,8	-32,7	-8,5	-23,6	-19,2
Оценки Международного валютного фонда					
Чистый приток частного капитала					
Всего	69,6	59,6	8,9	20,1	59,8
Чистые прямые инвестиции	155,4	153,4	146,2	162,4	142,6
Чистые портфельные инвестиции	-4,2	31,0	-4,3	-13,0	13,7
Прочие чистые потоки ^b	-81,6	-124,8	-133,0	-129,4	-96,6
Африка	10,0	11,9	7,0	9,5	10,0
Чистые прямые инвестиции	6,9	9,0	7,2	21,4	11,0
Чистые портфельные инвестиции	3,7	8,7	-1,8	-6,3	4,2
Прочие чистые потоки ^b	-0,7	-5,8	1,6	-5,8	-5,2
Азия ^c	-53,4	-7,6	-12,2	1,4	-3,1
Чистые прямые инвестиции	59,9	51,9	46,8	43,7	41,7
Чистые портфельные инвестиции	-15,3	13,8	3,7	-4,7	3,8
Прочие чистые потоки ^b	-89,4	-74,4	-66,4	-46,0	-50,1
Ближний Восток и Европа	11,8	-1,1	-22,4	-29,2	-0,7
Чистые прямые инвестиции	6,3	5,4	7,2	6,5	8,4
Чистые портфельные инвестиции	-13,2	-4,2	-15,1	-9,6	-5,2
Прочие чистые потоки ^b	18,6	-2,3	-14,6	-26,1	-3,8
Западное полушарие	71,7	43,6	37,9	38,8	39,5
Чистые прямые инвестиции	60,7	63,8	62,5	64,1	50,0
Чистые портфельные инвестиции	16,5	9,8	4,6	4,0	7,6
Прочие чистые потоки ^b	-5,5	-30,0	-29,2	-29,3	-18,0
Страны с переходной экономикой	21,0	13,8	2,2	7,6	15,0
Чистые прямые инвестиции	21,6	23,4	22,5	26,7	31,5
Чистые портфельные инвестиции	4,0	2,8	4,3	3,6	3,5
Прочие чистые потоки ^b	-4,6	-12,4	-24,7	-22,7	-20,0

Источник: IIF, *Capital Flows to Emerging Market Economies* (2002); IMF, *World Economic Outlook* (December 2001).**a** Пояснение этой позиции см. примечание 4 к тексту.**b** Прочие чистые потоки включают другие чистые потоки долгосрочных инвестиций, в т. ч. официальные и частные заимствования.**c** Включая страны, охваченные кризисом, другие азиатские страны с формирующейся рыночной экономикой и Гонконг (Китай).

Кроме того, в результате углубления мировой экономической интеграции и повышения роли внешней торговли в экономике развивающихся стран отрицательные последствия экономического спада в Соединенных Штатах быстрее сказались на их экономическом росте и показателях экспорта, чем в прошлом. Таким образом, в отличие от ситуации, существовавшей в начале 90-х годов, экономический рост в развивающихся странах теперь более непосредственным образом увязан с динамикой роста в Соединенных Штатах и оставляет мало возможностей для диверсификации инвестиционного портфеля инвесторам, стремящимся к более рентабельному размещению инвестиций с поправкой на соответствующие риски. Как следует из диаграммы 1.4, международные инвесторы проявляют особую осторожность в отношении Аргентины, Венесуэлы и Турции: в Аргентине спред возрос с 600–800 базисных пунктов в начале 2001 года до более 4000 базисных пунктов в начале декабря, тогда как в Турции на протяжении этого периода он колебался в диапазоне от примерно 700 до более 1100 базисных пунктов. Более высокие премии за риск были установлены также для таких стран, как Бразилия, которые, как считается, могут быть подвержены эффекту расползания отрицательных последствий. С другой стороны, Мексика рассматривалась как рынок, защищенный от возможных отрицательных последствий, исходящих от Аргентины, и в эту страну увеличился приток капитала благодаря повышению ее рейтинга до инвестиционного уровня. В отличие от этого, спред по российским облигациям резко сократился с начала года, когда он превышал 1000 базисных пунктов; спреда по облигациям азиатских заемщиков, многие из которых пострадали от финансового кризиса 1997 года, также в основном оставались ниже 250 базисных пунктов на протяжении 2001 года, поскольку увеличение их положительного сальдо по счету текущих операций позволило им выплачивать банковские долги. Это свидетельствует о том, что поведение международных инвесторов все в большей мере отражает дифференциацию условий, с которыми сталкиваются различные заемщики⁵.

Во многих азиатских странах, оправляющихся от последствий кризиса 1997 года, большое положительное сальдо платежного баланса способствовало увеличению депозитов в международных банках. С 1998 года объем выплат банкам заемщиками во всех развивающихся странах

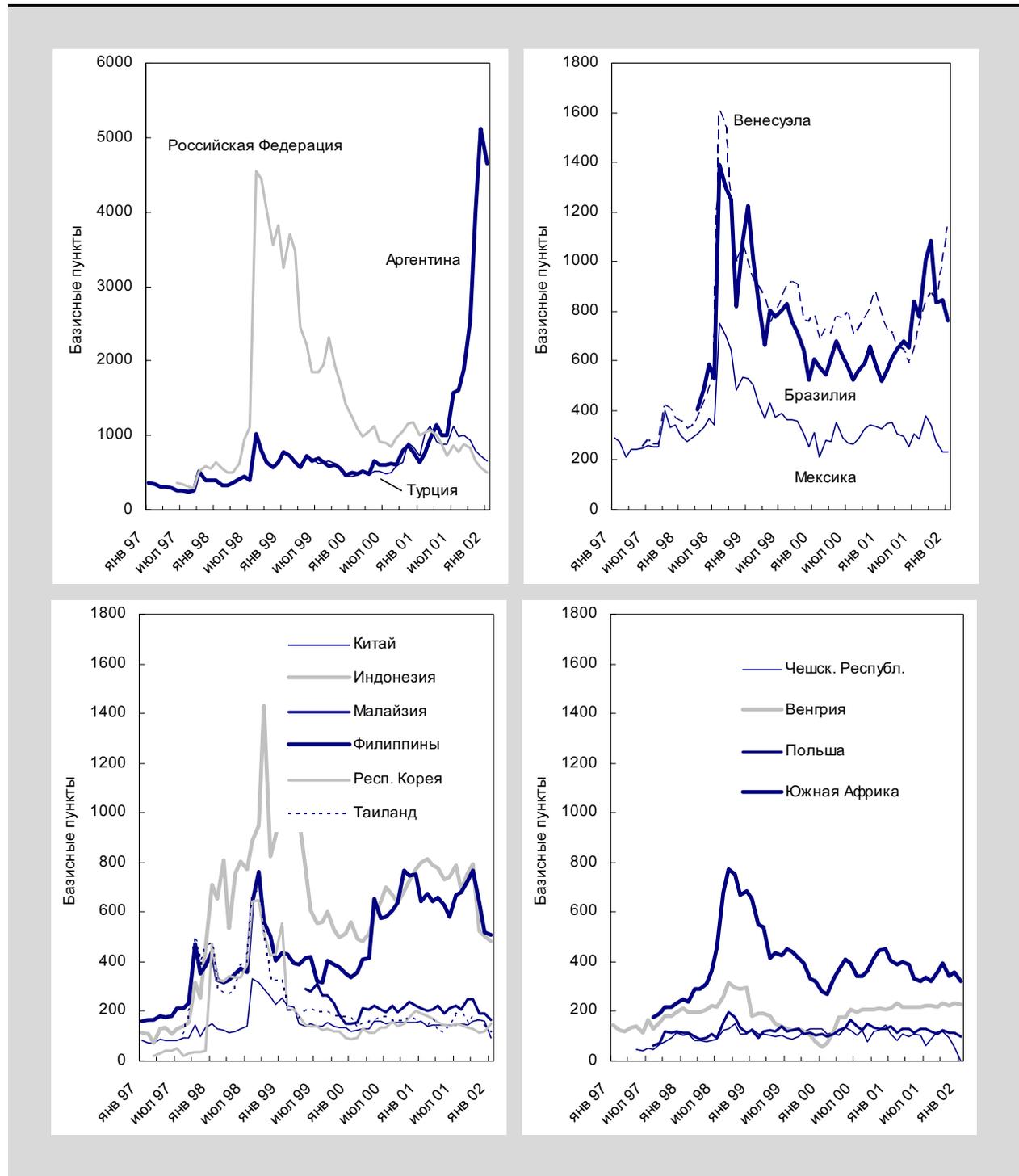
превышает объем новых займов, предоставляемых им, и в настоящее время совокупный объем задолженности этих стран перед банками зоны отчетности Банка международных расчетов (БМР) сократился по сравнению с 1997 годом более чем на 200 млрд. долл. (таблица 1.6). Латинская Америка была единственным регионом, задолженность которого перед банками зоны отчетности БМР увеличилась за первые два квартала 2001 года (с поправкой на влияние изменений обменных курсов)⁶. Резкое сокращение задолженности Западной Азии перед этими банками во многом объяснялось уменьшением на 7,4 млрд. долл. задолженности Турции (что соответствует 60 процентам общего сокращения задолженности стран региона). Чистые выплаты банкам зоны отчетности БМР заемщиками в Восточной и Южной Азии и нефтеэкспортирующими странами в Западной Азии сопровождалось значительным увеличением депозитов стран обоих регионов, отражавшим их значительное положительное сальдо по счету текущих операций. Таким образом, они выступали существенным источником пополнения ресурсов в международной банковской системе.

Финансирование развивающихся стран в форме экспортных кредитов также сократилось в течение первых двух кварталов 2001 года. Их объем сократился на 6,1 млрд. долл., при этом основная часть сокращения приходилась на заемщиков в Африке и Восточной Европе⁷. Новые международные синдицированные кредиты для развивающихся стран, помимо кредитов со стороны офшорных центров, составили, по сообщениям, за первые три квартала 2001 года примерно 45 млрд. долл., из чего можно сделать вывод о том, что за весь год их сумма будет существенно ниже 94 млрд. долл., предоставленных в 2000 году (BIS, 2001b, таблица 10). Как было отмечено в *ДТР за 2001 год*, после финансовых кризисов во второй половине 90-х годов в структуре банковских займов произошли сдвиги в сторону существенного увеличения сроков погашения. Теперь такая корректировка, как представляется, прекратилась, хотя по-прежнему сохраняются различия между развивающимися странами по показателю средней доли банковских требований со сроком погашения не свыше одного года: данный показатель находится в диапазоне от примерно 43 процентов в европейских странах до примерно 54 процентов в странах Африки и Западной Азии (BIS, 2001a, таблицы 3–6).

Диаграмма 1.4

СПРЕД ДОХОДНОСТИ ^a ПО ОТДЕЛЬНЫМ МЕЖДУНАРОДНЫМ ВЫПУСКАМ ОБЛИГАЦИЙ НА ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКАХ, ЯНВАРЬ 1997 – ЯНВАРЬ 2002 ГОДА

(В базисных пунктах ^b)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных "Томсон файнэншл дейтастрим".

- a** Разница в доходности между репрезентативными облигациями, выпущенными страной-заемщиком, и облигациями с таким же сроком погашения, выпущенными правительством страны, в валюте которой номинированы облигации заемщика.
- b** Один базисный пункт = 0,01 процента.

Таблица 1.6

**ВНЕШНИЕ АКТИВЫ БАНКОВ ЗОНЫ ОТЧЕТНОСТИ БМР^a ПО ОТНОШЕНИЮ
К РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ И СТРАНАМ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, 1997–2001 ГОДЫ**

	Прирост в процентах ^b					Общий объем				
	1997	1998	1999	2000	2001 (первая половина)	1997	1998	1999	2000	на конец июня 2001
						Млрд. долл.				
Всего^c	8,9	-12,9	-7,7	-1,4	-0,8	1 083	943	871	858	852
<i>в том числе:</i>										
Латинская Америка	11,6	-3,3	-5,6	5,1	3,8	298	288	272	286	297
Африка ^d	19,6	14,1	-2,7	-8,9	-3,3	70	79	77	70	68
Западная Азия	25,2	19,1	6,3	10,6	-9,8	89	105	112	124	112
Восточная и Южная Азия ^e	0,9	-30,2	-17,1	-9,6	-0,8	520	363	300	272	269
Центральная Азия	34,0	15,7	26,0	-4,5	-4,5	3	3	4	4	3
Восточная Европа ^f	26,9	-0,9	-1,0	-4,4	-0,6	97	96	95	91	91
Прочие страны Европы ^g	37,5	12,7	13,9	23,1	-1,4	8	8	10	12	12
Все заемщики^h	17,5	2,0	3,2	13,1	6,0	8 642	8 816	9 101	10 291	10 912

Источник: BIS, *International Banking and Financial Market Developments*, различные выпуски.

a Включая некоторые офшорные отделения банков Соединенных Штатов.

b На основе данных на конец декабря с поправкой на изменения валютных курсов.

c Исключая офшорные банковские центры, т. е. в Латинской Америке: Аруба, Багамские Острова, Барбадос, Бермудские Острова, Каймановы Острова, Нидерландские Антильские острова, Панаму и о-ва Вест-Индии (Соединенное Королевство); в Африке: Либерию; в Западной Азии: Бахрейн и Ливан; в Восточной и Южной Азии: Гонконг (Китай), Сингапур и Вануату.

d Включая остаточные суммы, указанные в источнике для Африки и Западной Азии.

e Включая остаточные суммы, указанные в источнике для Восточной и Южной Азии и для Центральной Азии.

f Включая остаточные суммы, указанные в источнике для Восточной Европы и для развивающихся европейских стран.

g Босния и Герцеговина, бывшая югославская Республика Македония, Мальта, Словения, Хорватия и Югославия.

h Включая многосторонние учреждения.

Процесс выпуска долговых инструментов развивающимися странами замедлился в течение 2000 года и первых трех кварталов 2001 года, при этом более 50 процентов всех новых выпусков приходилось на эмитентов из Латинской Америки (таблица 1.7). Динамика чистых выпусков за первые три квартала 2001 года отражает их резкое сокращение в третьем квартале, при этом после 11 сентября было очень мало новых выпусков, хотя за первые два квартала их объем увеличился с отрицательного уровня, отмеченного в последнем квартале 2000 года. Валовые выпуски долговых инструментов также сократились в 2001 году, хотя и в меньшей степени, чем чистые выпуски⁸. Операции на этом рынке включали размещение первого международного облигационного займа Египтом и крупную операцию по конверсии внешнего и внутреннего долга Аргентины в облигации с более длительным сроком погашения, а также менее значительные по своим масштабам свопы Бразилии и Мексики.

Как следует из оценок МВФ и ИМФ в отношении чистых потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2001 году, неблагоприятные факторы, связанные с усилением неопределенности и замедлением мирового экономического роста, в целом не сказались на объеме этих потоков (таблица 1.5). В 2001 году чистый приток ПИИ возрос в Китае и Мексике (в последнем случае это отражало приобретение компании "Банакки" группой "Ситигруп" за 12,5 млрд. долл.), однако этот прирост сводился на нет сокращением притока в Аргентину и Бразилию. Объявленные международные выпуски акций развивающимися странами (в основном в Восточной и Южной Азии) составили примерно 9 млрд. долл. за первые три квартала 2001 года, что существенно ниже уровня 2000 года, когда за год этот показатель превысил 40 млрд. долл. (BIS, 2001b, таблица 18). Предварительные оценки ИМФ, приведенные в таблице 1.5, дают общее отрицательное значение чистого притока портфельных инвестиций в ак-

Таблица 1.7

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫПУСКИ ДОЛГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ^a РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
И СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ^b, 1997–2001 ГОДЫ**

(Млрд. долларов)

	Валовые выпуски ^c					Чистые выпуски				
	1997	1998	1999	2000	2001 ^d	1997	1998	1999	2000	2001 ^d
Развивающиеся страны	117,3	76,2	79,3	78,3	55,4	82,1	37,3	34,8	38,5	11,2
Африка	0,8	1,3	2,2	2,4	4,2	4,3	0,4	1,4	0,9	3,1
Латинская Америка	64,0	43,0	48,0	43,1	32,2	41,1	22,5	27,1	27,9	7,6
Азия	44,3	14,8	23,9	27,1	10,9	27,7	-1,3	4,2	8,6	-4,3
Европа	8,2	17,1	5,2	5,7	8,1	9,0	15,7	2,1	1,1	4,8
Все страны мира	1 508,6	1 657,2	2 305,0	2 661,6	2 330,8	560,4	681,1	1 241,2	1 246,0	771,4

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе различных выпусков публикации БМР *International Banking and Financial Market Developments*.

- a** Выпуски международных инструментов денежного рынка и выпуски международных облигаций и векселей в разбивке по регионам местонахождения эмитентов.
- b** Помимо офшорных финансовых центров.
- c** Валовые выпуски включают валовые выпуски инструментов денежного рынка и объявленные выпуски международных облигаций и векселей.
- d** Первые три квартала.

ционерный капитал в странах с формирующейся рыночной экономикой, причем это значение существенно ниже соответствующего показателя для международных выпусков акций. Это указывает на вероятность крупного чистого оттока иностранных инвестиций с местных рынков акций в 2001 году.

Предсказывавшегося во многих прогнозах снижения курса доллара так и не произошло, и, вероятно, по этой причине в 2001 году в значительной мере отсутствовали признаки глобальной неустойчивости обменных курсов валют развивающихся стран, за исключением Аргентины, Южной Африки, Турции и Венесуэлы в начале 2002 года. После того, как Аргентина отменила свой Закон о конвертируемости валюты, режим плавающего обменного курса получил распространение в подавляющем большинстве стран с формирующейся рыночной экономикой. Аргентина ввела режим свободно плавающего курса после короткого экспериментального периода, в течение которого существовала двухуровневая система валютного курса, и курс национальной валюты снизился с паритета до чуть более 2 песо за доллар. Устойчивое истощение валютных резервов вынудило Венесуэлу отменить в феврале 2002 года валютный коридор и ввести режим плавающего курса; в результате за первый день существования нового режима национальная валюта обесценилась почти на 20 процентов. Среди

азиатских стран Малайзия продолжала сохранять режим жесткой привязки национальной валюты к доллару, но ослабила правила, касающиеся приобретения собственности иностранцами, и отменила 10-процентный налог на прибыль от портфельных инвестиций, вывозимую в течение года. Китай продолжал проводить политику квазификсированного обменного курса, ограничивая колебания своей валюты в рамках узкого диапазона $\pm 0,3$ процента от среднего курса предыдущего дня, при этом он ужесточил контроль за внешними займами национальных учреждений. Среди восточноевропейских стран с формирующейся рыночной экономикой диапазон колебаний валютного курса сохраняется теперь лишь в Венгрии, однако в течение года режим в два этапа был сделан более гибким и параллельно была проведена широкая либерализация операций по счету движения капитала. Напротив, Южная Африка, столкнувшись с резким обесценением рэнда, усилила режим применения существующих инструментов валютного контроля. В целом динамика валютных курсов в 2001 году не привела к существенным сдвигам в конкурентоспособности различных регионов с формирующимися рынками.

Что касается спредов доходности международных облигаций, то эффект расползания последствий финансовых кризисов в Аргентине и Турции не слишком сильно ощущался на фондовых и валютных рынках стран с формирующейся

рыночной экономикой. В начале лета 2001 года на национальные валюты Венгрии и Польши стало оказываться понижающее давление, вызванное нестабильностью, связанной с настроениями вокруг ситуации в двух странах, охваченных кризисами, однако вскоре такое давление прекратилось. Даже в самой Латинской Америке эффект расползания кризиса пока проявился в ограниченных масштабах: например, национальная валюта Мексики оставалась исключительно устойчивой на протяжении всего 2001 года, а

обменные курсы валют Бразилии и Чили продолжали восстанавливаться после низкого уровня в конце лета. Окончательный результат будет зависеть от того, как будут урегулированы трудности Аргентины, каковы будут ответные меры правительства и каким образом данный процесс будет распространяться среди других латиноамериканских стран через существующие торговые и финансовые связи и влиять на настрой международных инвесторов и кредиторов в отношении региона.

Д. Экономические перспективы

На протяжении 2001 года развивающиеся страны сталкивались со все более сложными международными экономическими условиями. Их среднегодовые темпы прироста снизились с более 5 процентов в 2000 году до примерно 2 процентов в 2001 году, причем в течение года имело место даже еще более резкое замедление роста. В некоторых азиатских странах, таких как китайская провинция Тайвань, Малайзия, Сингапур и Таиланд, уже в начале 2001 года показатели экономического роста стали отрицательными в результате резкого сокращения спроса на экспортируемую ими продукцию ИТ. Среди латиноамериканских стран ВВП сокращался на протяжении всего года в Аргентине и Мексике, а в Бразилии стагнация в течение года сменилась в последнем квартале отрицательным ростом.

Вместе с тем появились признаки, указывающие на стабилизацию положения к концу года в большинстве азиатских стран и в отдельных странах Латинской Америки. В результате все более активной политики по стимулированию внутреннего спроса в большинстве азиатских стран экономический рост вновь стал положительным в четвертом квартале 2001 года. В Латинской Америке иная тенденция была характерна для стран Андского сообщества, за исключением Колумбии, в частности, в этой группе стран

квартальные темпы прироста, рассчитанные на годовой основе, превысили 3 процента. Некоторые страны с переходной экономикой также выделялись из общей мировой тенденции, хотя в Российской Федерации в четвертом квартале был отмечен спад.

В Соединенных Штатах экономические показатели также оказались лучше ожидавшихся. Как было отмечено выше, в конце 2001 года начал ускоряться рост благодаря увеличению расходов потребителей под воздействием исключительно благоприятных условий финансирования, ценовых скидок, скидок при предварительной оплате налогов и снижения процентных ставок по ипотечному кредиту, который можно было рефинансировать по беспрецедентно низким ставкам. Еще одним фактором, способствовавшим оживлению экономической активности в Соединенных Штатах, стало увеличение заказов на промежуточные товары и электронную продукцию в рамках НАФТА и расширение поставок электронной продукции и продукции ИТ из азиатских стран, что было связано со стремлением многих компаний защитить себя от возможных срывов в поставках после событий 11 сентября с помощью увеличения товарно-материальных запасов. Отмеченный в четвертом квартале прирост на уровне почти 1,5 процента и признаки, указывающие

на завершение цикла корректировки товарно-материальных запасов, позволяют предположить, что в первой половине 2002 года, возможно, были созданы условия для экономического подъема.

В результате перелома в тенденциях во многих развивающихся странах и более благоприятного, чем предполагалось ранее, состояния экономики Соединенных Штатов прогнозы роста на 2002 год для всех регионов мира, которые были существенно пересмотрены в сторону снижения после событий 11 сентября, теперь, как широко признается, требуют определенной корректировки в сторону повышения⁹. Ожидания, возлагавшиеся на то, что меры, принятые правительством Японии, стимулируют оживление экономической активности, не оправдались, однако к последнему кварталу 2001 года статистические данные стали указывать на стабилизацию внешнего спроса. В зоне евро к началу 2002 года появились определенные признаки, указывающие на то, что, возможно, удастся избежать экономической рецессии. Для многих стран, в большей степени зависящих от экспорта, в частности в Европе, прогнозы экономического роста на 2002 год были пересмотрены в сторону повышения.

Вместе с тем оценка последствий лучшего, чем предполагалось, состояния экономики Соединенных Штатов требует осторожности. Во-первых, такие результаты во многом отражают влияние однократных корректировок, действие которых в дальнейшем прекратится. Во-вторых, расходы домашних хозяйств, превысив ожидавшийся уровень, вновь привели к снижению норм сбережений домашних хозяйств и увеличению их задолженности. В-третьих, нет достаточных свидетельств того, что компании завершили процесс реструктуризации балансов и корректировки избыточных мощностей, который удерживает инвестиции на низком уровне. Более того, недавние скандалы по поводу бухгалтерской отчетности свидетельствуют о том, что эти проблемы распространены шире, чем первоначально предполагалось. Нет и особых признаков выправления перекосов, выявленных до замедления экономической активности, таких как высокий уровень задолженности потребителей и предприятий, существенный избыток инвестиций в секторе ИТ, отрицательное воздействие снижения курсов акций и трудности в финансировании новых предприятий. Кроме того, в настоящее время к ним добавились такие проблемы, как снижение уровня занятости и усиление неопределенности по поводу будущих доходов. Таким образом, способность

вышеупомянутых однократных факторов преодолеть препятствия, мешающие устойчивому оживлению, будет зависеть от того, являются ли они достаточно устойчивыми, для того чтобы убедить производителей в необходимости увеличения инвестиций в новые производственные мощности. Пока же свидетельств такого настроения нет.

Согласно одному из вероятных сценариев, в экономике Соединенных Штатов не произойдет существенного ускорения роста в новом году по сравнению с показателями, отмеченными в четвертом квартале, хотя в дальнейшем темпы роста стабилизируются на низком, но положительном уровне, поскольку увеличение расходов потребителей в последнее время не сможет стимулировать расширение инвестиций, а продолжающееся снижение занятости в результате сокращения масштабов деятельности компаний и осуществления мер по ограничению расходов заставит в конечном счете потребителей снизить свои расходы и приведет к уменьшению задолженности до более приемлемых уровней. Подобный сценарий не сулит ускорения мирового экономического роста. В Японии перспективы экономического оживления в настоящее время, по всей видимости, связываются с увеличением внешнего спроса: в отличие от Соединенных Штатов, потребительский спрос не выступает главной движущей силой, стимулирующей экономический рост, и даже, более того, он оказывает сдерживающее воздействие в результате сокращения расходов потребителей. В течение некоторого времени Япония пыталась сделать внутренний спрос базой роста, однако эти попытки не имели особого успеха в силу значительной инерции экономики; динамика заработной платы, безусловно, сыграла важную роль в сдерживании внутреннего потребления, о чем говорилось выше. В более долгосрочной перспективе в условиях старения населения и отсутствия иммиграции могут также проявиться более глубокие социальные факторы, не позволяющие внутренним расходам увеличиться до уровня, необходимого для ускорения экономического роста.

Кроме того, вполне вероятно, что стимулирующее воздействие, оказываемое ростом в экономике Соединенных Штатов, будет недостаточным для того, чтобы придать импульс экономике европейских стран, и потребуются более активные внутренние меры для достижения темпов роста, отмеченных в 2000 году. Однако, как было отмечено выше, нынешний подход к толкованию положений Пакта стабильности и роста дает основание предположить, что страны зоны евро,

вероятно, не смогут обеспечить необходимого стимулирующего воздействия со стороны бюджетно-финансовой политики. Кроме того, если денежно-кредитная политика будет по-прежнему ориентирована исключительно на сдерживание инфляции, перспективы быстрого экономического подъема в Европе становятся все более отдаленными.

Таким образом, промышленные страны, как представляется, вряд ли в скором времени вернуться к 3-процентным темпам прироста, необходимым для поддержания устойчивого роста занятости и доходов в развивающихся странах. Кроме того, представляется маловероятным существенное увеличение спроса на экспорт из развивающихся стран, ощутимое восстановление цен на сырьевые товары или значительное увеличение притока капитала, которые компенсировали бы ухудшение внешних условий. Таким образом, имеющиеся признаки указывают на дальнейшее замедление экономического роста в развивающихся странах, при этом лишь немногим удастся сохранить темпы роста на уровне показателей, отмеченных в начале 90-х годов.

Среди азиатских стран лишь в отношении Китая и Индии есть все основания полагать, что им удастся противостоять ухудшению состояния мировой экономики. Другие азиатские страны, сильно зависящие от экспорта, в последнее время сделали более значительный акцент на расширение внутреннего спроса в качестве фактора, стимулирующего экономический подъем, однако этого может оказаться недостаточно для обеспечения устойчивого роста без оживления мировой торговли. Таким образом, в этом регионе можно ожидать умеренного улучшения показателей роста с низких уровней 2001 года.

В Латинской Америке, как было отмечено выше, спад в мировой торговле особенно сильно ударил по Мексике: в 2001 году она столкнулась с первой экономической рецессией после финансового кризиса в конце 1994 года, и ее экономические перспективы в 2002 году зависят от оживления экономической активности в Соединенных Штатах. Экономический рост в Мексике может также сдерживаться высоким курсом песо (поддерживаемым притоком ПИИ в силу того, что страна имеет рейтинг инвестиционного уровня), который быстро компенсирует преимущества, получаемые международными производственными компаниями благодаря использованию дешевой рабочей силы на предприятиях страны, зани-

мающихся переработкой продукции на экспорт (*макиладора*). Некоторые компании в секторе высоких технологий уже начали переносить свое производство в азиатские страны и Китай, и было объявлено о закрытии ряда автомобильных предприятий. В Бразилии завершение энергетического кризиса станет положительным фактором, однако страна сталкивается с резким сокращением притока капитала и может пострадать от любого усиления экономической или политической неопределенности в Аргентине. Поскольку большинство латиноамериканских стран по-прежнему имеют крупное долговое бремя, их экономика уязвима к повышению международных процентных ставок и сокращению притока капитала. В результате вряд ли можно рассчитывать на существенное улучшение показателей экономического роста в регионе по сравнению с 2001 годом.

Европейские страны с переходной экономикой, которым удалось поддерживать экономический рост в 2001 году и в начале 2002 года за счет устойчивого экспорта в страны Западной Европы, также, как представляется, все в большей степени уязвимы к воздействию такого фактора, как замедление экономического роста в странах зоны евро. Относительно устойчивый рост в Российской Федерации рассматривался в качестве фактора, отчасти компенсирующего тенденции, преобладающие в регионе, однако в последнее время темпы роста в этой стране замедлились одновременно с сокращением экспорта нефти. Таким образом, более низкий, чем предполагалось, рост в ЕС, по всей видимости, будет означать также более низкие, чем ожидалось, темпы роста в Восточной Европе. В других развивающихся странах, в частности в Африке, в значительной мере зависящих от динамики цен на сырьевые товары, вряд ли можно ожидать существенного оживления экономической активности. Как уже отмечалось выше, отрицательные последствия событий 11 сентября для транспортных и страховых расходов, по всей видимости, особенно серьезно скажутся на экспорте. Для некоторых производителей таких ключевых сырьевых товаров, как нефть, благоприятная динамика цен может в конечном счете улучшить их перспективы экономического роста, однако многое будет зависеть от развития по-прежнему непредсказуемой политической ситуации. Повышение цен на нефть непосредственно после событий 11 сентября до более 30 долл. за баррель сменилось их резким падением с выходом за нижний предел ценового диапазона, установленного ОПЕК, и перспективы возвращения к более высоким ценам в настоящее

время представляются не очень обнадеживающими.

С учетом существующих перспектив развития экспорта и состояния балансов по счету текущих операций в большинстве развивающихся стран все большую обеспокоенность вызывает неблагоприятный прогноз динамики потоков внешнего капитала. Меньше всего это скажется на странах с формирующейся рыночной экономикой в Восточной и Южной Азии, большинство из которых в последнее время имеют положительное сальдо по счету текущих операций и довольно высокий показатель отношения валютных резервов к краткосрочной внешней задолженности. Поэтому их спрос на внешнее банковское финансирование, по всей видимости, будет носить ограниченный характер, хотя восстановление их кредитоспособности может расширить для них доступ к иностранным портфельным инвестициям. В отличие от этого, большинство латиноамериканских стран нуждаются во внешнем финансировании в связи с увеличением дефицита по счету текущих операций в условиях сокращения объема экспорта и снижения цен на сырьевые товары. В последнее время большинство восточноевропейских стран с переходной экономикой (за исключением Российской Федерации) и Южная Африка также столкнулись с проблемой дефицита. При сохранении притока частного капитала на низком уровне последнего времени данный фактор может стать для этих стран более серьезным препятствием, сдерживающим экономический рост. Для большинства других развивающихся стран, в частности для наименее развитых стран и стран, не имеющих выхода к морю, которые практически или полностью лишены доступа к международным рынкам капитала, решающее значение по-прежнему играют потоки ресурсов по официальной линии.

Как было отмечено выше, низкий приток частного капитала в страны с формирующейся рыночной экономикой и другие развивающиеся страны означает продолжение тенденции, наблюдающейся с 1997 года. Однако опасность глобальной нехватки ликвидности в связи с эффектом расползания кризиса, по-видимому, невысока. Побочные последствия дефолта Аргентины по государственным облигациям пока ограничиваются временным закрытием принадлежащего Аргентине банка в Уругвае и влиянием на филиалы латиноамериканских компаний, осуществляющих операции в Аргентине, хотя последний крупный национальный банк Аргентины предпринимает в

настоящее время попытки найти инвесторов для укрепления своей базы капитала, и если ему не удастся это сделать, то последствия для финансовых институтов стран региона могут оказаться более существенными¹⁰.

Сохраняющийся низкий уровень притока частного капитала в развивающиеся страны объясняется сокращением кредитов международных банков азиатским странам после финансового кризиса в этом регионе, а не эффектом распространения отрицательных последствий. В других регионах банковские кредиты играли относительно несущественную роль в качестве источника финансирования для заемщиков после кризиса задолженности в 1982 году. Основные формы притока капитала имеют не одинаковое значение для различных стран, однако главным образом это – международные выпуски облигаций, потоки портфельных инвестиций и ПИИ. Поэтому приток ресурсов для заемщиков, наиболее остро нуждающихся во внешнем финансировании, по всей видимости, будет зависеть не столько от банковских кредитов, сколько от устойчивого финансирования в форме размещения облигационных займов и притока портфельных инвестиций, а также от сохранения потоков ПИИ. Однако, в силу того, что как раз те виды специализированных структур, которые широко используются в механизмах финансирования с помощью ценных бумаг, стали одним из основных аспектов недавних трудностей в сфере бухгалтерского дела, с которыми столкнулись крупные компании Соединенных Штатов, это, вероятно, не создает благоприятную почву для существенного увеличения подобных международных займов и инвестиций, поскольку во многих случаях операции реципиентов лишены транспарентности. Кроме того, несмотря на увеличение международной ликвидности, на мировых рынках акций по-прежнему сохраняется низкая конъюнктура, и инвесторы проявляют все большую обеспокоенность по поводу возможных "мыльных пузырей". Поэтому маловероятно, что финансирование с помощью размещения выпусков облигаций и акций будет компенсировать сокращение банковских кредитов, т. е. приток капитала в развивающиеся страны, по всей вероятности, останется на пониженном уровне, причем даже при сохранении объемов ПИИ. Однако в нынешних прогнозах предсказывается существенное сокращение в 2002 году (таблица 1.5).

Таким образом, как представляется, ни темпы роста мировой торговли, ни темпы притока капи-

тала из развитых в развивающиеся страны не вернутся к тем показателям, которые наблюдались во время устойчивого глобального бума 90-х годов. Факторы, которые считались главными элементами базы экономического роста в развивающихся странах, вряд ли смогут обеспечить для этих стран адекватные возможности для реализации потенциала роста и повышения доходов на душу их возрастающего населения. В условиях медленного мирового экономического роста расширение доступа к рынкам может придать ценный импульс

экономической активности в развивающихся странах, а расширение использования региональных торговых и финансовых механизмов может в определенной мере компенсировать сокращение притока капитала и защитить страны от возможной финансовой нестабильности. Однако, для защиты от воздействия внешних экономических условий, которые, по всей видимости, будут оставаться сложными, многие развивающиеся страны по-прежнему будут нуждаться в значительном финансировании по официальной линии. ■

Примечания

- 1 Цены на 128-разрядные динамические запоминающие устройства с произвольной выборкой, которые в 2001 году упали до низкого уровня (около 1 долл.) с почти 7 долл. в конце 2000 года, повысились до более 4 долл. к февралю 2002 года.
- 2 Странам ОПЕК удалось избежать обвала цен благодаря снижению квоты производства на примерно 5 млн. баррелей в день за период с февраля 2001 года до января 2002 года. Это привело к сокращению производства в странах – участницах до весьма низкого уровня и означало увеличение выведенных из эксплуатации производственных мощностей ОПЕК до более чем 7 млн. баррелей в день. Такой объем простаивающих производственных мощностей, готовых начать функционировать в любое время, будет нависать над нефтяным рынком в ближайшем будущем, и цены на нефть в дальнейшем будут зависеть от способности ОПЕК обеспечивать соблюдение достигнутых договоренностей в отношении производственных квот, а также от сохранения ограничений другими основными производителями.
- 3 Поставки нефти включают сырую нефть, нефтеконденсаты, газоконденсатные жидкости, нефть из нетрадиционных источников и другие источники поставок.
- 4 Наблюдающиеся между этими двумя учреждениями различия в оценках притока частного капитала в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой отражают прежде всего расхождения в охвате данных и методах оценки. Оценки МВФ охватывают подавляющее большинство стран – членов МВФ. Они основываются на данных платежного баланса, и поэтому в них не учитывается вывоз капитала резидентами. Данные ИМФ основываются на выборке из 29 "стран с формирующейся рыночной экономикой" и представляют собой оценки чистого притока частного капитала без поправок на чистый объем займов, предоставленных резидентами, и изменения запасов монетарного золота, а также без учета ошибок и пропусков в платежном балансе (доля этой статьи обычно является довольно значительной применительно к чистому притоку частного капитала).
- 5 Все более дифференцированное отношение со стороны инвесторов проявляется в преобладании понижающей тенденции, характеризующей динамику коэффициентов двусторонней корреляции между спредами доходности по международным облигационным займам стран с формирующейся рыночной экономикой в последние годы. Эта тенденция, которая просматривается в оценках секретариата ЮНКТАД в отношении облигационных займов, использованных для диаграммы 1.4, согласуется с выводами, содержащимися в публикации Cunningham, Dixon and Hayes (2001: 177–179).
- 6 Однако отмеченный рост задолженности исчезает при использовании альтернативной базы расчетов, включающей консолидированную финансовую от-

- четность или перераспределение задолженности с помощью уменьшения кредита и других методов со стороны заемщика на страну контрагента, принимающего конечный риск (BIS, 2001a, таблица 6).
- 7 Эти оценки, в которых делается поправка на изменение обменных курсов, основаны на совместной публикации БМР, МВФ, ОЭСР и Всемирного банка *BIS-IMF-OECD – World Bank Statistics on External Debt* (Статистика БМР, МВФ, ОЭСР и Всемирного банка о внешней задолженности).
- 8 Предварительные данные с учетом выпусков, размещенных в четвертом квартале, свидетельствуют о сокращении общего объема выпусков за весь год по сравнению с 2000 годом (ИФ, 2002: 11).
- 9 В публикации *World Economic Outlook* (Мировой экономический прогноз) МВФ пересмотрел между майским и декабрьским выпусками данной публикации свой прогноз темпов прироста для мировой экономики на 2001 год с 3,2 процента до 2,4 процента, а на 2002 год – с 3,9 процента до 2,4 процента.
- 10 Причины столь ограниченного эффекта расползания кризиса, как представляется, связаны с длительным периодом, в течение которого раскручивался кризис, что предоставило экономическим субъектам достаточно времени, для того чтобы застраховаться от рисков дефолта. Кроме того, есть свидетельства того, что долговые обязательства Аргентины не были существенным элементом в биржевых стратегиях и политике управления рисками, в отличие от того, как это имело место, например, в случае российского кризиса, когда в результате перераспределения фондовых портфелей последствия российского кризиса перекинулись на фондовые рынки Венгрии и Бразилии (CGFS, 1999: 15). Определенную роль сыграла также значительная доля участия иностранного капитала в национальных банках.

МНОГОСТОРОННЯЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА ПОСЛЕ КОНФЕРЕНЦИИ В ДОХЕ

А. Введение

Как подробно описывается во второй части настоящего *ДТР*, динамика торговли развивающихся стран на протяжении последних двух десятилетий была неоднородной. Ряду стран, в основном в Восточной и Юго-Восточной Азии, удалось расширить и диверсифицировать свой экспорт продукции обрабатывающей промышленности и повысить свою долю в мировой торговле. С другой стороны, доля многих наименее развитых стран (НРС) и других развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, снизилась. В секторе продукции обрабатывающей промышленности успешное расширение экспорта в некоторых странах не всегда сопровождалось увеличением стоимости, добавляемой отечественным производством. Ряд развивающихся стран по-прежнему зависит от экспорта нединамичной продукции, характеризующейся низкой эластичностью по доходу и низкой добавленной стоимостью, как в сырьевом, так и в обрабатывающем секторе. Для многих видов трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развивающимися странами, все в большей степени характерна динамика, свойственная сырьевым товарам, что усиливает опасность насыщения рынка, приводящая к эффекту ошибочной композиции. Вместе с тем

многие развивающиеся страны со средним уровнем доходов сталкиваются с трудностями в модернизации своей производственной и технологической базы и по-прежнему зависят от импорта частей и компонентов, а также дизайнерских и технологических услуг.

Хотя сложившаяся ситуация объясняется многочисленными причинами, важнейшее значение, безусловно, имеют формы участия стран в многосторонней торговой системе и избранная политика увязки торговли с внутренней экономической активностью. Как свидетельствует история, одни лишь рыночные силы не способны генерировать стимулы, необходимые для формирования более сбалансированного процесса интеграции и налаживания динамичной взаимосвязи между торговлей и экономическим ростом; развивающиеся страны по-прежнему будут нуждаться в использовании различных стратегических инструментов для ускорения индустриализации и технологического обновления.

Именно в этом контексте будет осуществляться новая программа работы Всемирной торговой организации (ВТО), принятая на четвертой Конференции министров ВТО в Дохе, и будут

оцениваться результаты переговоров. В рамках предварительной оценки этих переговоров в настоящей главе будет показано, что новая программа работы открывает возможности перед развивающимися странами, однако с самого начала необходимо обеспечить, чтобы такие возможности были значимыми. В том случае, если это не удастся сделать, возникает опасность сохранения существующих перекосов и диспропорций. В следующем разделе представлен краткий

исторический обзор эволюции вопросов развития в многосторонних торговых правилах. Затем в разделе С анализируется то, что было согласовано в Дохе в плане ближайших и будущих переговоров, новых вопросов для обсуждения и других мандатов. В заключительном разделе содержатся некоторые предварительные предложения о том, каким образом эти переговоры можно увязать с более широкой программой изменения баланса в торговой системе.

В. На пути к Дохе: развивающиеся страны в системе ГАТТ/ВТО

Участие в ВТО – так же, как и в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ) до создания ВТО, – дает развивающимся странам ряд важных выгод, но вместе с тем ставит перед ними новые сложные задачи. Их стремление к участию было продиктовано надеждой на улучшение и повышение гарантированности доступа к рынкам, в частности к рынкам промышленно развитых стран, и ожиданием того, что средства обеспечения соблюдения приобретенных прав с помощью механизма урегулирования споров с избытком компенсируют ограничение самостоятельности в проведении политики, вытекающее из принятия все большего числа обязательств, включая открытие рынков и осуществление правил в новых областях.

В известной степени, выход на первый план проблематики развития означает возобновление ранее проводившихся дискуссий по поводу структуры торговой системы, которые оборвались после неудачной попытки создать Международную торговую организацию (МТО) на основе Гаванского устава, разрабатывавшегося в 1947–1948 годах. Он включал положения об экономическом развитии и восстановлении, а также об ограничительной деловой практике и межправительственных товарных соглашениях. Обе группы этих вопросов представляли непосредственный интерес для развивающихся стран. Для того что-

бы восполнить образовавшийся пробел, неоднократно вносились поправки в правила ГАТТ, которые были приняты параллельно с переговорами о МТО, в частности, такие поправки были приняты во время обзорной сессии 1954–1955 годов (статьи XVIII и XXVIII-бис), а также в 1964 году (часть IV) и в 1979 году ("разрешительная оговорка") для учета вопросов развития. Тем или иным образом эти положения предоставляли развивающимся странам "особый и дифференцированный режим" в рамках существующих правил и преференциальный доступ к рынкам развитых стран. Однако некоторые такие поправки были сформулированы в виде диспозитивных положений о намерениях или требовали принятия другими договаривающимися сторонами ГАТТ. Кроме того, хотя разрешительная оговорка гласила, что промышленно развитые страны не ожидают получения взаимных обязательств со стороны развивающихся стран, которые не совместимы с уровнем промышленного развития последних и их финансовыми и торговыми потребностями, в ней также указывалось, что от развивающихся стран ожидается более полное участие в системе прав и обязательств ГАТТ по мере улучшения их положения с точки зрения развития и торговли.

В ходе Уругвайского раунда особый и дифференцированный режим сместился на второй

план. Подобный сдвиг был связан не только с уменьшением преференций в результате согласованного снижения тарифных ставок режима наиболее благоприятствуемой нации (НБН), но и с "единым комплексом обязательств" Уругвайского раунда, который означал необходимость одобрения его соглашений в качестве целого пакета¹, тогда как ранее договаривающиеся стороны ГАТТ могли не присоединяться к некоторым соглашениям. В то же время обеспокоенность по поводу особых трудностей, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в торговой системе, стала проявляться не столько в отношении их участия как производителей и экспортеров, сколько в отношении их статуса как сторон, подписавших юридически обязательный документ, что может привести к возникновению имплементационных проблем и соответствующих издержек, связанных с коррективными мерами.

Поэтому в большинстве соглашений ВТО были предусмотрены продолжительные переходные периоды для развивающихся стран и даже еще более длительные переходные периоды для НРС². Были согласованы также дополнительные гибкие положения для НРС и особые положения для развивающихся стран, являющихся нетто-импортерами продовольствия, и стран, охватываемых приложением VII Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам (а именно стран с доходом на душу населения менее 1 тыс. долларов). В Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС) были предусмотрены гибкие положения для всех развивающихся стран, причем не только в отношении сроков осуществления мер по либерализации, но и в отношении выбора открываемых секторов; кроме того, им было разрешено ставить условия при открытии доступа к рынкам, направленные на достижение целей статьи IV ГАТС, путем признания устанавливаемых требований в отношении деятельности и других мер в качестве законных инструментов политики в области развития. В ряд соглашений были включены также диспозитивные положения о намерениях, требующие от развитых стран учитывать особые потребности развивающихся стран при осуществлении соглашений.

Таким образом, хотя в преамбуле заключительного документа Уругвайского раунда признавалась важность вопросов развития, Уругвайский раунд ознаменовал явный сдвиг в сторону одноуровневой системы прав и обязательств при существовании переходных мер, призванных постепенно довести развивающиеся страны до уровня обя-

зательств развитых стран. Однако полученные до сих пор неоднозначные результаты Уругвайского раунда с точки зрения расширения торговых возможностей для развивающихся стран способствовали возвращению вопросов развития в круг тем, обсуждаемых в рамках международных торговых дискуссий (Stiglitz, 1998; Helleiner, 2000). Как было проанализировано более подробно в предыдущих докладах ЮНКТАД, отчасти эта проблема объясняется недостаточной сбалансированностью процесса либерализации. Наглядным примером может служить сельское хозяйство. Хотя ставки тарифов на многие традиционные сырьевые товары и сельскохозяйственное сырье являются либо нулевыми, либо минимальными на рынках развитых стран, в отношении ряда "чувствительных" продуктов, таких как сахар, какао, рис и табак, по-прежнему существуют высокие барьеры, а эскалация ставок таможенных пошлин сдерживает усилия по диверсификации. Субсидии, предоставляемые фермерам в странах – участницах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), выступают дополнительным фактором, ограничивающим экспортные возможности для производителей развивающихся стран.

Хотя в целом ставки таможенных тарифов на промышленную продукцию теперь являются умеренными – так, в конце 2000 года средняя ставка пошлин на промышленные товары, взвешенная по объему торговли, составляла в развитых странах примерно 3,5 процента – этот низкий средний показатель скрывает высокие тарифные пики и эскалацию ставок в зависимости от степени переработки продукции, о чем говорится в главе IV настоящего ДТР³. Соглашение по текстильным изделиям и одежде вызывает особую обеспокоенность у многих развивающихся стран. Анализ эскалации ставок таможенных пошлин в промышленно развитых странах после Уругвайского раунда свидетельствует о значительных препятствиях для импорта многих товаров обрабатывающей промышленности из развивающихся стран, что еще больше затрудняет их усилия по развитию более глубокой переработки продукции. Применение нетарифных мер, включая антидемпинговые меры, специальные защитные меры, технические стандарты и субсидии, еще сильнее ограничивает возможности расширения рынков для многих других трудоемких товаров обрабатывающей промышленности, представляющих интерес для экспортеров развивающихся стран.

Помимо ожидавшихся выгод в связи с расширением доступа к рынкам, существовало опре-

деленное мнение, что принятие новых обязательств в рамках единого комплекса обязательств Уругвайского раунда также принесет выгоды развивающимся странам в результате повышения предсказуемости, устойчивости и транспарентности их торговых режимов. В частности, предполагалось, что это будет способствовать привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), передаче новых технологий, повышению производительности труда и укреплению их международной конкурентоспособности. Однако, как отмечалось выше, эти связи оказались не столь прочными, как предполагали многие⁴.

Фактически, как представляется, все стороны недооценили бремя осуществления новых соглашений. Например, согласно недавней оценке Всемирного банка, лишь горстке развитых стран (Австралии, Германии, Испании, Соединенным Штатам, Франции, Швейцарии и Японии) удастся, вероятно, воспользоваться полным осуществлением Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС) (World Bank, 2001)⁵, тогда как развивающиеся страны столкнутся со значительными издержками в процессе обеспечения действия прав интеллектуальной собственности в дополнение к существующим издержкам, касающимся патентных прав⁶. Согласно оценке, приведенной в публикации Фингера и Шулера (2000 года), затраты, связанные с осуществлением соглашений ВТО по таможенной оценке, ТАПИС и применению санитарных и фитосанитарных мер, составят в среднем 150 млн. долларов, что соответствует годовым ассигнованиям некоторых стран на цели развития. Высказывается также обеспокоенность по поводу реальных корректировок, которые необходимы, и по поводу достаточности технической помощи, требуемой для содействия процессу осуществления. Многие развивающиеся страны считают, что по меньшей мере необходимы более длительные переходные периоды⁷.

Еще один ключевой вопрос, возникающий при обсуждении вопросов осуществления соглашений, касается отрицательных последствий для доступа на рынки, вытекающих из Соглашения по применению статьи VI ГАТТ 1994 года (Антидемпинговое соглашение). Несмотря на усилия по ужесточению правил в отношении применения антидемпинговых процедур и мер, такие меры могут применяться относительно быстро, и они превратились в предпочтительный инструмент протекционизма, к которому прибегают многие развитые страны и все большее число развивающихся стран. Даже если в конечном счете антидемпинговые пошлины не устанавливаются, такие процедуры во многих случаях оказывают сдерживающее воздействие на торговлю, заставляя инвесторов искать альтернативные источники поставок. Кроме того, принятие мер в ответ на начатое расследование может ложиться тяжелым бременем на затронутые страны. Обеспокоенность по поводу последствий применения правил ВТО для импорта усилилась в последние годы в связи с расширением применения стандартов и смежных нетарифных мер, ограничивающих экспортные возможности развивающихся стран.

В свете обеспокоенности, выраженной развивающимися странами, Генеральный совет ВТО создал в начале 2000 года специальный механизм по рассмотрению имплементационных вопросов. Кроме того, было принято решение, что члены ВТО будут проявлять должную сдержанность в отношении неосуществления развивающимися странами обязательств ВТО. Обсуждение имплементационных вопросов проходило параллельно со все более настойчивыми призывами со стороны ряда стран начать новый раунд переговоров. Предполагалось, что он должен выйти за рамки встроеной повестки дня для переговоров по сельскому хозяйству и услугам, которая была согласована в рамках пакета документов Уругвайского раунда.

С. Доха и новая программа работы ВТО

Повестка дня, согласованная на четвертой конференции министров ВТО в Дохе, содержит вопросы для незамедлительных переговоров, вопросы для будущих переговоров, по которым члены ВТО достигли "явного консенсуса" относительно методов проведения переговоров и по которым должно быть принято решение на пятой Конференции министров (намеченной на 2003 год), и вопросы для дальнейшего изучения в соответствующих органах ВТО. Хотя в тексте не используется понятие "раунд переговоров", предусмотренные процедуры напоминают механизмы, использовавшиеся в ходе Уругвайского раунда. Однако, в отличие от Уругвайского раунда, когда переговоры были начаты с нуля, переговоры, начатые в Дохе, включают вопросы, находящиеся на различных этапах согласования и обсуждения.

1. Незамедлительные переговоры

К первой категории относятся переговоры по сельскому хозяйству, услугам, промышленным товарам, окружающей среде, правилам ВТО в отношении антидемпинга, субсидий и компенсационных мер, урегулированию споров и региональным соглашениям. Общий процесс проведения переговоров будет осуществляться под руководством Комитета по торговым переговорам, который провел свое первое совещание в январе 2002 года. Согласно декларации, принятой министрами в Дохе, переговоры должны быть проведены до 1 января 2005 года, и они должны охватываться единым комплексом обязательств, то есть это будет означать, что все члены берут на себя обязательства в отношении всех элементов комплекса, который будет разработан и согласован.

а) Сельское хозяйство

Переговоры по сельскому хозяйству начались в 2000 году в рамках "встроенной повестки дня" Уругвайского раунда с учетом долгосрочной цели, заключающейся в создании "справедливой и ориентированной на рынок торговой системы на основе программы коренных преобразований, охватывающих более строгие правила и конкретные обязательства в отношении поддержки и защиты для исправления и предотвращения возникновения ограничений и диспропорций на мировых сельскохозяйственных рынках". Переговоры будут направлены на "существенное улучшение доступа к рынкам, сокращение – в целях постепенной ликвидации – всех форм экспортных субсидий и существенное уменьшение внутренней поддержки, оказывающей деформирующее влияние на торговлю". Особый и дифференцированный режим для развивающихся стран станет частью переговоров, а также, возможно, будут приняты уступки и обязательства "в правилах и нормах, которые будут предметом переговоров, с тем чтобы обеспечить действенное функционирование этого режима и позволить развивающимся странам реально учитывать их потребности в области развития, включая продовольственную безопасность и развитие сельских районов". Как предусмотрено в Соглашении по сельскому хозяйству, в ходе переговоров будут приниматься во внимание неторговые интересы. Однако не было согласовано никаких контрольных показателей, методов проведения переговоров или возможных графиков осуществления.

Для достижения целей развивающихся стран переговоры должны охватывать в приоритетном порядке такие вопросы, как пиковые ставки тарифов и эскалация ставок таможенных пошлин, та-

рифные квоты и их применение, а также улучшение транспарентности, возможно, путем отмены специфических ставок (хотя существует опасность того, что на смену им могут придти антидемпинговые меры в отношении дешевого импорта). Развивающиеся страны хотели бы также устранить использование специальных защитных мер в развитых странах или добиться изъятия в отношении их применения.

Отмена экспортных субсидий⁸ способствовала бы улучшению экспортных возможностей для многих развивающихся стран, защищая вместе с тем отечественных производителей в импортирующих странах от импорта продовольственных товаров по искусственно заниженным ценам. Если будет принято решение о постепенной отмене экспортных субсидий (в декларации, принятой в Дохе, не было установлено графика для их отмены), то в рамках процесса их отмены первостепенное внимание следует уделить субсидиям в отношении продуктов, представляющих интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта и импорта. Кроме того, если не удастся решить вопрос о прямых выплатах для поддержки доходов фермеров в развитых странах (в отношении многих из таких мер были предусмотрены изъятия из обязательств о сокращении поддержки в ходе Уругвайского раунда), то это ограничит любые новые торговые возможности для развивающихся стран.

Большое число малых развивающихся стран экспортируют всего лишь один или два сырьевых товара, доходы от которых во многих случаях составляют значительную часть их поступлений от товарного экспорта, например, это относится к некоторым малым островным странам, экспортирующим сахар и бананы. Они не являются конкурентоспособными по сравнению с крупными экспортерами и в значительной степени зависят от (невзаимного) преференциального доступа на основные рынки развитых стран. Утрата такого преференциального режима параллельно с существенной либерализацией таможенного тарифа (включая снижение ставок режима НБН и сокращение субсидий в случае сахара) в импортирующих развитых странах приведет к сокращению экспортных поступлений и инвестиций для таких малых экспортирующих стран, вызывая нежелательные макроэкономические шоковые потрясения. Поэтому может оказаться необходимым оказать им определенную поддержку, с тем чтобы позволить им адаптироваться к более открытым рынкам.

Некоторые развивающиеся страны выступают также за разработку специального "блока развития" (вставка 2.1), в котором было бы предусмотрено изъятие некоторых мер по поддержке сельскохозяйственных производителей из обязательств об уменьшении поддержки. Такой блок мог бы представлять собой подборку всех положений об особом и дифференцированном режиме, сформулированных с тем, чтобы "позволить развивающимся странам реально учитывать их потребности в области развития, включая продовольственную безопасность и развитие сельских районов" (WTO, 2001b).

b) Услуги

Услуги стали новой проблематикой, которая, наряду с нормами, касающимися интеллектуальной собственности, ознаменовала существенный прорыв на переговорах при переходе от ГАТТ к ВТО (Das, 1998). Как было отмечено выше, вопросы услуг стали частью соглашений Уругвайского раунда и переговоров, начатых в начале 2000 года⁹. Ни один из секторов услуг не был исключен, и подход на основе принципа "запрос – предложение" остается основным методом проведения переговоров, хотя могут использоваться также и другие подходы. В свете прогресса, уже достигнутого на переговорах по услугам, этот вопрос не вызвал значительных споров в Дохе. Было согласовано, что страны представят первоначальные запросы в отношении специфических обязательств до 30 июня 2002 года и первоначальные предложения до 31 марта 2003 года. В целом предложения, вынесенные на переговоры, демонстрируют позицию членов ВТО, стремящихся достичь обязательств о значительной либерализации во всех секторах, за исключением здравоохранения (единственный сектор, в отношении которого не было представлено никаких предложений для переговоров в рамках ГАТС), путем устранения существующих барьеров в торговле и расширения сферы действия обязательств.

Вместе с тем в ходе переговоров по услугам предстоит решить проблему коллизии предложений, направленных непосредственно на улучшение доступа к рынкам, и позиций многих развивающихся стран, стремящихся сохранить или укрепить положения ГАТС, благоприятствующие этим странам. Хотя акцент был сделан на аспектах развития в качестве составной части целей и принципов переговоров, сравнительно небольшое число предложений, представленных развивающимися

Вставка 2.1**ПОЗИТИВНАЯ ПОВЕСТКА ДНЯ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ
ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ ПО СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ**

- Существенное снижение связанных ставок тарифов с заострением внимания на тарифных пиках и эскалации таможенных пошлин путем применения унифицированной формулы снижения ставок тарифов при одновременном увеличении тарифных квот и отмене ставок внутри квот.
- Отмена специальных защитных мер в развитых странах.
- Финансовая поддержка развивающихся стран, сталкивающихся с высокими издержками адаптации из-за утраты существовавших ранее преференций.
- Отмена экспортных субсидий, в том числе путем более значительного сокращения субсидируемого объема, чем затрат; более значительное сокращение поддержки в течение первых нескольких лет в отношении "приоритетных" продуктов; и установление различных имплементационных периодов для отдельных товарных групп (например, более короткий имплементационный период для товаров, субсидирование которых оказывает значительное отрицательное воздействие на продовольственную безопасность развивающихся стран).
- Определение обязательств для более узких товарных групп или даже отдельных продуктов, с тем чтобы ограничить возможности перелива субсидий из секторов, где они не очень нужны, в другие секторы. Это будет способствовать сокращению со временем поддержки. Более значительное сокращение поддержки может быть предусмотрено в отношении товарных групп, связанных с экспортными субсидиями.
- Принятие программы мер в области развития, которая может включать различные темпы снижения ставок таможенных пошлин; продление обязательств Уругвайского раунда в отношении агрегированного показателя поддержки; специальные защитные меры в целях обеспечения продовольственной безопасности; установление агрегированного показателя поддержки в интересах обеспечения продовольственной безопасности в пределах пренебрегаемо малого уровня; гарантирование доступа к рынкам для малых стран, экспортирующих единственный сырьевой товар.
- Придание конкретного содержания положениям об особом и дифференцированном режиме и повышение эффективности их применения с заострением внимания на реальном и значимом расширении доступа к рынкам для развивающихся стран, предоставление им более гибких возможностей для выполнения обязательств о сокращении внутренней поддержки и уровне ставок тарифов (включая оптимизацию и пересмотр структуры связанных ставок тарифа, учет соображений продовольственной безопасности и необходимости обеспечения населения средствами к существованию), усиление требований к субсидиям и поддержке в промышленно развитых странах и принятие имеющих юридическую силу обязательств в отношении технической и финансовой помощи.

странами, в особенности африканскими странами, для переговоров по услугам, отражает не только их трудности в определении целей переговоров, но также и тот факт, что приоритетной задачей в этой области для них по-прежнему остается укрепление потенциала, а не расширение доступа к рынкам. Предложения развивающихся стран свидетельствуют о незавершенной программе работы по рассмотрению таких вопросов, как оценка торговли услугами, самостоятельная либерализация и осу-

ществление статьи IV ГАТС о расширении участия развивающихся стран.

До настоящего времени не многие развивающиеся страны воспользовались положениями статьи XIX.2 (в соответствии с которой развивающиеся страны могут устанавливать условия при предоставлении доступа к своим рынкам), скорее всего, в силу неравного веса на переговорах. Однако эти положения можно использовать

Вставка 2.2**ПОЗИТИВНАЯ ПОВЕСТКА ДНЯ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ
ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ ПО УСЛУГАМ**

- Укрепление положений статьи XIX.2, в соответствии с которыми развивающиеся страны могут устанавливать условия при предоставлении доступа к своим рынкам. Такие условия могут согласовываться на секторальной основе, включая элементы, определяемые спецификой соответствующего сектора (такие как антиконкурентная практика транснациональных корпораций). Этот подход можно расширить, с тем чтобы он включал другие нормы, касающиеся эффективного осуществления статей IV и XIX, такие как доступ к технологии, информационным сетям и каналам распределения.
- Сохранение достаточных возможностей для проведения странами самостоятельной политики в рамках правил ГАТС; например, развивающиеся страны выступают за создание общего защитного механизма в сфере услуг, определяющего условия, в соответствии с которыми правительства могут проводить разграничение между иностранными и отечественными предприятиями, действующими на их территории; такой подход имел бы последствия для любых будущих переговоров по инвестициям.
- Дальнейшая либерализация перемещения физических лиц (четвертый способ поставки услуг) на секторальной основе и решение проблем, ограничивающих доступ к рынкам, включая такие вопросы, как выдача виз, административные процедуры, недостаточная транспарентность и применение критериев экономических потребностей. Секторальные предложения могли бы также позволить выявить некоторые аспекты перемещения физических лиц, такие как установление обязательств в отношении перемещения поставщиков услуг на контрактной основе и определение конкретных категорий лиц, необходимых для поставки услуг в этих секторах.
- Независимая оценка качества данных о торговле услугами и аналитической и программной рамочной основы для продолжения либерализации в этой области.

при согласовании таких условий в отдельных секторах или в других областях, таких как антиконкурентная практика, на которую распространяются крайне ограниченные нормы согласно статье IX ГАТС, но которая может вызывать значительные перекосы в торговле во многих секторах услуг. Логика такого подхода заключается в том, что сложно разработать универсальные положения в интересах развивающихся стран без установления наименьшего общего знаменателя. С другой стороны, в секторальном контексте могут быть разработаны более конкретные положения и может быть предусмотрен конкретный особый и дифференцированный режим с учетом аспектов развития в каждом из секторов услуг (вставка 2.2).

Еще одно важное направление для переговоров по услугам касается правил (например, по

вопросам защитных мер, субсидий и государственных закупок) и принципов ГАТС в отношении внутреннего регулирования. Развивающиеся страны выступают за создание общего защитного механизма в секторе услуг, без которого их возможности или желание идти на уступки будут ограниченными. Реальное значение переговоров по защитным мерам зависит от их способности устанавливать условия, в соответствии с которыми правительства могут разграничивать иностранные и отечественные предприятия, действующие на их территории. Такие условия будут иметь последствия для любых будущих переговоров по инвестициям.

Ограничения в отношении трансграничного перемещения рабочей силы являются одним из наиболее явных проявлений асимметрии в международной экономической системе и источником

постоянного разочарования для многих развивающихся стран. Хотя развитые страны по-прежнему настроены против свободного перемещения всех форм рабочей силы в соответствии с нормами ВТО, развивающиеся страны могут настаивать на дальнейшей либерализации перемещения физических лиц (четвертый способ поставки услуг) на секторальной или субсекторальной основе: они могут постараться решить конкретные проблемы, ограничивающие доступ на рынки, включая вопросы выдачи виз, административные процедуры, недостаточную транспарентность и применение критериев экономических потребностей. В ряде секторальных предложений были определены некоторые аспекты, касающиеся перемещения физических лиц, включая установление обязательств в отношении перемещения поставщиков услуг на контрактной основе и определение конкретных категорий лиц, необходимых для поставки услуг в этих секторах. Представленные предложения свидетельствуют о возможности достижения прогресса в данной области.

с) *Ставки тарифов на промышленную продукцию*

В целом связанные ставки таможенных пошлин режима НБН на промышленную продукцию в конце имплементационного периода соглашения Уругвайского раунда будут составлять примерно 6,5 процента по всем странам и товарам, а применяемые ставки составят примерно 4,3 процента. В преддверии Сиэтлской конференции и в дальнейшем все большей поддержкой стала пользоваться идея проведения дальнейших переговоров о расширении доступа на рынки для промышленной продукции, в особенности в рамках переговоров по тарифам. Эта поддержка, как представляется, исходит из предположения о том, что включение промышленной продукции в повестку дня переговоров позволит обеспечить определенные межсекторальные уступки в связи с предусмотренными переговорами о доступе на рынки в сельскохозяйственном секторе и секторе услуг. Кроме того, стало ясно, что развивающиеся страны могут получить значительные выгоды в некоторых областях, где ставки таможенных пошлин на их экспортную продукцию особенно высоки. С другой стороны, некоторые развивающиеся страны обеспокоены тем, что согласование дальнейших уступок может ограничить их возможности осуществления программ в области промышленного развития.

В Дохе было принято решение начать незамедлительные переговоры по вопросу о доступе на рынки несельскохозяйственной продукции, направленные на снижение или устранение тарифных пиков, высоких ставок таможенных пошлин и их эскалации, а также нетарифных мер, затрагивающих все товары и, в частности, товары, представляющие интерес для развивающихся стран. В свете выраженного в декларации намерения заострить внимание на особых потребностях развивающихся стран в этой области переговоров, было бы весьма уместно провести в самом начале этого процесса всестороннюю оценку тарифных и нетарифных ограничений, с которыми сталкиваются данные страны в динамичных товарных секторах, таких, которые анализируются в настоящем *ДТР*, для того чтобы наметить ориентиры для переговоров.

Содержащиеся в декларации ссылки на высокие ставки таможенных пошлин вызывают определенную обеспокоенность у развивающихся стран: в целом их связанные ставки пошлин выше соответствующих ставок в развитых странах, и в некоторых странах существует большой разрыв между применяемыми и связанными ставками¹⁰. С учетом этого разрыва и предоставленной развивающимся странам в соответствии со статьей XXVIII-бис ГАТТ возможности применения принципа неполной взаимности, а также возможности продления переходного периода, при принятии любой общей формулы для снижения ставок таможенных пошлин следует предусмотреть достаточные возможности на уровне политики для стран, которые пока еще не готовы для дальнейшей либерализации. Еще один вопрос, вызывающий серьезную обеспокоенность у развивающихся стран, касается возможного снижения тарифных преференций, таких как преференции в рамках всеобщей системы преференций (ВСП). Любые отрицательные последствия для развивающихся стран, вытекающие из дальнейшей либерализации режима НБН, возможно, должны быть компенсированы соответствующими мерами поддержки. Несмотря на восемь предыдущих раундов переговоров, уровень защиты рынков по-прежнему является высоким в таких "чувствительных" секторах, как текстильные изделия и одежда и транспортное оборудование, где масштабы торговли значительны, а импорт довольно существенно реагирует на динамику цен. Таким образом, один из ключевых вопросов, которые необходимо рассматривать в ходе новых переговоров, заключается в том, каким образом можно устранить или снизить тарифные пики и эскала-

цию ставок пошлин с учетом, в частности, секторов, в которых развивающиеся страны обладают наибольшим экспортным потенциалом.

d) Окружающая среда

В программе работы, согласованной в Дохе, предусматривается проведение переговоров по некоторым вопросам, касающимся торговли и окружающей среды, а также продолжение работы Комитета по торговле и окружающей среде, включая выявление любых потребностей в уточнении соответствующих правил ВТО. Начнутся переговоры обсуждением вопроса о взаимосвязи между действующими правилами ВТО и конкретными торговыми мерами, определенными в многосторонних экологических соглашениях (МЭС), и вопроса о либерализации торговли экологическими товарами и услугами. В обоих случаях решающее значение будет иметь определение рамок и уточнение существующих положений. Работа по вопросу о взаимосвязи между торговыми мерами, предусмотренными в МЭС, и многосторонней торговой системой охватывает Базельскую конвенцию и Протокол по биобезопасности к Конвенции о биологическом разнообразии. В связи с вопросом об экологических товарах и услугах важно будет изучить, в какой степени либерализация торговли может распространяться на товары и услуги, представляющие потенциальный интерес для развивающихся стран, включая экологически предпочтительные продукты, и каким образом переговоры скажутся на развитии секторов экологических товаров и услуг в развивающихся странах, включая их возможности для расширения участия в мировой торговле.

Программа работы включает два вопроса, представляющих особый интерес для развивающихся стран: влияние экологических мер на доступ к рынкам и взаимосвязь между ТАПИС и Конвенцией о биологическом разнообразии, в частности, применительно к традиционным знаниям. Комитет по торговле и окружающей среде рассмотрит также вопрос о маркировке для экологических целей. В программе работы подчеркивается необходимость обеспечения эффективного участия развивающихся стран в разработке стандартов и их доступа к научным консультативным услугам.

Различные аспекты экологической повестки дня нашли отражение в решениях, касающихся торговых ограничений и перекосов (в частности,

в отношении субсидирования рыболовства), сельского хозяйства (неторговые интересы) и относительно слабо изученных сценариев "тройного выигрыша" в интересах устойчивого развития, которые могут охватывать сельское хозяйство, лесное хозяйство, энергетику и другие секторы. На институциональном уровне в целях создания условий для устойчивого развития было рекомендовано наладить сотрудничество между ВТО и учреждениями, занимающимися экологическими вопросами и вопросами развития, в преддверии Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию. В ходе переговоров и дискуссий по вопросам торговли и окружающей среды необходимо в полной мере учитывать потребности развивающихся стран и принцип общей, но различной ответственности.

e) Другие нормы

В Дохе было также принято решение начать переговоры по правилам, регулирующим антидемпинг, субсидии и компенсационные меры, а также региональные соглашения. Кроме того, эти переговоры будут охватывать правила в отношении субсидирования рыболовства. В связи с требованиями развивающихся стран о включении в повестку дня переговоров вопросов антидемпинга и субсидий им будет предоставлена также возможность внести конкретные предложения по данным проблемам в контексте рассмотрения имплементационных вопросов (см. ниже).

2. Будущие переговоры

Декларация, принятая в Дохе, включает и группу вопросов для возможных будущих переговоров. Все эти вопросы были предметом изучения в рамках ВТО, начиная со второй Конференции министров в Сингапуре. Речь, в частности, идет о инвестициях, конкуренции, прозрачности правительственных закупок и упрощении процедур торговли, переговоры по которым могут быть начаты, если на пятой Конференции министров ВТО, намеченной на 2003 год, удастся достичь консенсуса о методах и формах проведения переговоров. Председатель Конференции министров прямо заявил, что отсутствие договоренности о методах и формах проведения переговоров блокирует их начало. Рассмотрение этих вопросов означает распространение переговоров ВТО еще дальше на сферу внутренней политики, и вполне

логично предположить, что их успешный исход будет зависеть от определения с самого начала связанной с развитием составляющей данных вопросов и от обеспечения надлежащих возможностей для осуществления национальных стратегий в области развития.

Многие развивающиеся страны предпринимают в настоящее время активные усилия для привлечения ПИИ, рассчитывая на получение связанных с ними технологических выгод и доступа к рынкам и тем самым на ускорение своего собственного развития и своей интеграции в мировую экономику. Как будет показано во второй части настоящего ДТР, такие выгоды не являются автоматическими и их получение зависит от использования различных стратегических мер. Хотя в ходе обсуждений в Рабочей группе по взаимосвязи между торговлей и инвестициями высказывались различные точки зрения относительно взаимосвязи между ПИИ и процессом развития, на конференции в Дохе министры приняли решение о том, что в период до проведения пятой сессии в 2003 году работа будет "сосредоточена на уточнении следующих вопросов: рамки и определения; прозрачность; недискриминация; формы обязательств, касающихся этапа, предшествующего размещению инвестиций, на основе подхода, предусматривающего позитивный список, по типу ГАТС; положения, касающиеся развития; изъятия и защитные меры, связанные с состоянием платежного баланса; консультации и урегулирование споров между членами". При этом было признано, что "особые потребности развивающихся и наименее развитых стран... должны быть составной частью любой рамочной основы, которая должна позволять членам принимать обязательства, соизмеримые с их индивидуальными потребностями и обстоятельствами" (WTO, 2001b). Один из важных вопросов, возникающих в этой связи, заключается в том, в какой мере развивающимся странам будет разрешено продолжать устанавливать условия в отношении ввозимых ПИИ и оказывать поддержку отечественным компаниям в области инвестиций (Morrissey, 2002).

По вопросу о взаимосвязи между торговлей и политикой в области конкуренции на конференции в Дохе было принято решение продолжить реализацию существующей программы работы в течение двух лет и затем приступить к переговорам по существу, причем были использованы те же формулировки, что и в отношении вопроса об инвестициях. В декларации минист-

ров, принятой в Дохе, говорится о том, что в течение следующих двух лет работа будет посвящена "уточнению основных принципов, включая прозрачность, недискриминацию и справедливость процедур, и положений о злостных формах картельной практики; форм добровольного сотрудничества; и поддержки постепенного укрепления учреждений, занимающихся вопросами конкуренции, в развивающихся странах путем создания потенциала" (WTO, 2001b).

Развивающимся странам следует безотлагательно определить формы антиконкурентной практики, препятствующей экспорту товаров и услуг из развивающихся стран, в частности из НРС, и сдерживающей промышленное развитие отечественных компаний на их собственных рынках. Как теоретические исследования, так и эмпирические данные свидетельствуют о том, что промышленное развитие совместимо с различной степенью упора на крупные и мелкие компании, на иностранных и отечественных производителей и на государственные и частные предприятия. Невозможно определить идеальное сочетание без учета исходной обеспеченности экономики соответствующими ресурсами, истории развития ее деловых связей и темпов развития промышленности. Различные рыночные структуры могут требовать неодинаковых подходов к вопросам конкуренции и регулирования, и они должны соответствовать институциональным возможностям каждой страны. Сложности в разработке общей рамочной основы проявляются даже в случае относительно высоко интегрированных систем (таких как Европейский союз), члены которых находятся на сходных уровнях экономического развития.

Кроме того, в условиях глобализации невозможно надлежащим образом оценить в чисто национальном контексте емкость и организационную структуру рынков, возможное воздействие поведения компаний и целесообразность и рамки регулирующих положений. Возможное соглашение о многосторонних рамках в области конкурентной политики, вероятно, могло бы иметь форму кодекса поведения, как это имеет место в случае некоторых других соглашений ВТО, или соглашения о комплексе ключевых принципов, не требующего сложных институциональных структур. Необходимо обеспечить полное признание особого и дифференцированного режима, с тем чтобы развивающиеся страны могли гибко и постепенно привести свое внутреннее законодательство в соответствие с общей рамочной основой,

и предусмотреть возможность изъятий в секторах, в которых могут быть сочтены необходимыми исключения из норм, касающихся конкуренции, или возможность неприсоединения к соглашению по соображениям, касающимся развития. Необходимо всесторонне изучить обеспокоенность, проявляемую развивающимися странами по поводу того, что любые новые правила могут скажаться на деятельности отечественных предприятий и обернуться значительными издержками.

3. Другие вопросы

В декларации, принятой в Дохе, затрагиваются также и другие вопросы, ряд которых имеют, по мнению развивающихся стран, крайне важное значение для их перспектив в области развития. Это относится к вопросу об особом и дифференцированном режиме, проходящем красной нитью через текст, принятый в Дохе, и к ряду вопросов, оставленных для дальнейшего изучения в рамках ВТО, включая взаимосвязь между торговлей, задолженностью и финансами, передачу технологии и проблемы, с которыми сталкиваются малые и уязвимые в экономическом отношении страны, а также имплементационные вопросы. Перечисленные вопросы имеют неодинаковый статус в рамках общего пакета.

a) Особый и дифференцированный режим

Декларация, принятая в Дохе, блокировала эрозию особого и дифференцированного режима, наметившуюся после Уругвайского раунда. Формулировки, содержащиеся в программе работы, изложенной в декларации министров и в решении по имплементационным вопросам, свидетельствуют о стремлении повысить значение особого и дифференцированного режима по всем направлениям переговоров, а конкретные пункты декларации направлены на укрепление самой данной концепции. Мандаты, определенные по вопросам НРС и малых стран, также были включены в качестве "горизонтальных" аспектов в переговоры после Дохи.

В некоторых положениях декларации, принятой в Дохе, и мандаты переговоров предусматривают конкретные цели и предельные сроки в отношении Особого и дифференцированного режима. Например, в отношении сельского хозяйст-

ва в Декларации предусматривается разработка положений об особом и дифференцированном режиме к марту 2003 года; аналогичным образом, в ходе переговоров о доступе на рынки несельскохозяйственной продукции "будут в полной мере учитываться особые потребности и интересы развивающихся и наименее развитых стран-участниц, в том числе посредством применения принципа неполной взаимности в отношении обязательств по сокращению". Мандаты, касающиеся "имплементационных вопросов", также отражают стремление укрепить особый и дифференцированный режим, поскольку практически все эти вопросы, поднятые развивающимися странами, вытекают из их потребностей в области развития, процесс которого сдерживается реализацией существующих положений.

Программа работы для переговоров после Дохи создает возможность обеспечить применение на практике существующих положений и добиться желаемых результатов на переговорах в отношении особого и дифференцированного режима (вставка 2.3). Однако прошлый опыт должен служить предостережением о том, что подобная возможность вовсе не автоматически приводит к эффективному осуществлению торговых мер, компенсирующих структурные диспропорции с точки зрения участия развивающихся стран в торговой системе. Поэтому обеспечение увязки особого и дифференцированного режима с укреплением возможностей для преодоления ограничений в производственно-сбытовой сфере будет иметь решающее значение для эффективного участия развивающихся стран в торговой системе.

b) Согласованность

В преамбуле декларации министров, принятой в Дохе между ВТО и бреттонвудскими учреждениями, со ссылкой на рабочие отношения говорится о продолжении их совместной работы в интересах обеспечения "большей согласованности в разработке глобальной экономической политики". В тексте декларации не содержится никаких других мандатов на этот счет, и нет конкретных ссылок на Марракешскую декларацию министров о согласованности, которая была принята в 1994 году. С тех пор не произошло никаких существенных изменений в данной группе вопросов, и эта тема не привлекла особого внимания со стороны развивающихся стран в рамках ВТО, несмотря на ее значительные последствия для их стратегий в области развития.

Вставка 2.3**ОСОБЫЙ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ РЕЖИМ**

Поскольку продолжает оказываться давление в целях расширения сферы действия норм в области торговли, по-прежнему важное значение имеет сохранение права развивающихся стран принимать определенные меры в рамках их общих стратегий в области развития. Вместо того, чтобы устанавливать искусственные и произвольные временные рамки, не связанные с существующими потребностями и условиями, особый и дифференцированный режим должен быть увязан с конкретными экономическими и социальными критериями.

В этом контексте для развивающихся стран важно добиться, в частности, следующих результатов в рамках процесса, начатого в Дохе:

- осуществление конкретных мер, которые могут привести к принятию ряда диспозитивных положений о намерениях (например, при осуществлении положений, касающихся передачи технологии, в соглашении по ТАПИС и ГАТС);
- разработка соответствующих формул для переговоров по тарифам и нетарифным мерам в отношении сельскохозяйственной и несельскохозяйственной продукции, должным образом учитывающих экспортный потенциал развивающихся и наименее развитых стран; и положений, сохраняющих возможность для принятия национальных стратегий в области развития, в частности в области ТАПИС и СТИМ;
- включение в перечни обязательств в отношении секторальных услуг конкретных положений об особом и дифференцированном режиме, отражающих особенности каждого сектора с точки зрения потребностей развития, в дополнение к "горизонтальным" положениям, таким как чрезвычайные защитные меры;
- разработка правил происхождения и других новых правил, применяемых к региональным торговым соглашениям таким образом, чтобы мог углубляться процесс либерализации торговли среди развивающихся стран и он соответствовал целям их интеграционных механизмов;
- связывание (фиксация) преференциальных режимов в отношении доступа к рынкам, установленных в последнее время некоторыми развитыми странами для НРС, в целях гарантирования этих режимов и направления более значительных инвестиций на развитие производственно-сбытового потенциала, необходимого для того, чтобы страны могли в полной мере воспользоваться новыми экспортными возможностями;
- увязка вопроса об особом и дифференцированном режиме с так называемыми "сингапурскими вопросами" (торговля и инвестиции; торговля и конкуренция; правительственные закупки; и упрощение процедур торговли) даже на нынешнем этапе, когда не планируется никаких формальных переговоров. Фактически может быть крайне важно определить концептуальные рамки и сферу охвата особого и дифференцированного режима, который мог бы быть рассмотрен в этих областях, в ожидании возможного начала переговоров на пятой Конференции министров ВТО.

По предложению группы развивающихся стран в ходе подготовительного процесса к конференции в Дохе была создана Рабочая группа ВТО по торговле, задолженности и финансам, которая является новым важным форумом для продолжения изучения различных вопросов, касающихся согласованности экономической поли-

тики в глобальном контексте. Хотя странам – участницам ВТО еще предстоит определить цели и содержание работы Рабочей группы, она создаст возможность расширить видение ВТО в вопросе о взаимосвязи между торговлей и финансовыми потоками, включая вопрос о том, каким образом состояние внешней задолженности влияет на

участие стран в торговой системе. Этот новый механизм должен будет охватывать вопрос об обеспечении "согласованности" с бреттонвудскими учреждениями.

Повестка дня Конференции Организации Объединенных Наций по финансированию развития (Монтеррей, март 2002 года) включает вопрос о торговле в качестве одного из источников, способствующих развитию. Такой подход фактически создает еще одну возможность установить связь между торговой политикой и другими мерами экономической политики, необходимыми для разработки согласованных стратегий в области развития. Однако нет никаких сомнений в том, что связи между торговлей и другими аспектами международной экономической повестки дня не ограничиваются вопросами задолженности и финансирования. Например, при разработке таких стратегий невозможно исключить вопросы передачи технологии (которые теперь непосредственно включены в повестку дня ВТО, наряду с созданием еще одной новой рабочей группы) и вопросы рациональной экологической политики (которые будут рассмотрены на Конференции Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию в Йоханнесбурге в сентябре 2002 года).

Развивающимся странам следует подходить к вопросу об обеспечении согласованности путем учета всех этих новых институциональных механизмов и активного участия в них. Наиболее эффективный способ обеспечения согласованности, возможно, заключается в параллельном анализе торговых переговоров и работы по проблематике финансирования развития, поскольку такие вопросы, как необходимость развития производственно-сбытового потенциала развивающихся стран, позволяющего воспользоваться возможностями доступа к рынкам, открываемыми в результате либерализации торговли, не должны рассматриваться отдельно в ВТО и в бреттонвудских учреждениях. В этом контексте для развивающихся стран главной задачей на следующие несколько лет, вероятно, является определение позиций на переговорах, направленных на выработку общесистемной повестки дня по обеспечению согласованности политики, ориентированной на цели развития.

с) Другие решения, принятые в Дохе

В рамках пакета документов, согласованных в Дохе, министры приняли также Решение по им-

плементационным вопросам и проблемам¹¹. В этом решении содержится дальнейшее уточнение и ряд рекомендаций в отношении отдельных положений ГАТТ 1994 года и соглашений по сельскому хозяйству, по санитарным и фитосанитарным мерам, по текстильным изделиям и одежде, по техническим барьерам в торговле, по связанным с торговлей инвестиционным мерам, по правилам происхождения, по субсидиям и компенсационным мерам и по ТАПИС. Для многих развивающихся стран особое значение имеет решение содействовать ускоренной либерализации сектора текстильных изделий и одежды и принятию обязательства проявлять сдержанность в отношении использования антидемпинговых мер в этом секторе в течение двух лет после его полной интеграции в систему ВТО. Мандаты по имплементационным вопросам, определенные в решении министров, следует рассматривать совместно с дополнительными "нерешенными" имплементационными вопросами, выявленными государствами-членами и включенными в программу работы, принятую в Дохе.

В 2001 году возникли споры по поводу осуществления Соглашения по ТАПИС¹². Спорные вопросы и медленный ход осуществления в значительной степени связаны с распределением издержек и выгод в рамках данного соглашения Уругвайского раунда. Потенциальный конфликт между защитой прав интеллектуальной собственности и интересами развивающихся стран проявился в 2001 году в связи с вопросом о доступе к основным лекарственным препаратам в странах с низким уровнем доходов. В отдельной декларации министров о Соглашении по ТАПИС и здравоохранении признается право развивающихся стран предоставлять обязательные лицензии отечественным производителям нефирменных лекарственных препаратов и тем самым не соблюдать патентные права в случае кризисов в области здравоохранения и национального чрезвычайного положения¹³. Однако обязательное лицензирование, предусмотренное в Соглашении по ТАПИС, не позволяет странам импортировать дешевые лекарственные препараты в таких ситуациях. Поскольку эта ситуация может отрицательно сказаться на многих развивающихся странах, и в частности на НРС, Совету ВТО по ТАПИС было предложено найти решение до конца 2002 года. Было также рекомендовано продлить до 2016 года переходный период для НРС в рамках Соглашения по ТАПИС в отношении режима, распространяющегося на фармацевтическую продукцию.

Как было отмечено выше, в связи с осуществлением соглашений Уругвайского раунда одним из вопросов, представляющих ключевой интерес для развивающихся стран, является вопрос о либерализации в секторе текстильных изделий и одежды (то есть вопрос об интеграции данного сектора в систему ГАТТ 1994 года). В приложении II к принятому в Дохе Решению по имплементационным вопросам и проблемам содержатся важные положения о содействии ускорению либерализации квот на текстильные изделия и закрепляется согласие стран, осуществляющих либерализацию, проявлять сдержанность в применении антидемпинговых мер в течение двух лет после полной интеграции сектора текстильных изделий и одежды в систему ГАТТ 1994 года. Как эти положения будут применяться на практике, покажет будущее.

В Решении об имплементационных вопросах и проблемах многие вопросы (в нем перечислено почти 20 вопросов) фактически передаются обратно различным органам ВТО для нахождения решения в рамках различных установленных сроков. Помимо проанализированных выше вопросов (в связи с процессом осуществления соглашений и переговорами), к ним относятся такие вопросы, как антидемпинг, компенсационные пошлины, санитарные и фитосанитарные меры, не подпадающие под компенсационные меры субсидии развивающихся стран, правила происхождения и таможенная оценка. Решение представляет собой важное достижение для развивающихся стран, поскольку все темы, предложенные ими для пере-

говоров до Конференции в Сиэтле, были включены в повестку дня переговоров, причем по некоторым вопросам были установлены короткие сроки для нахождения решения, как правило до конца 2002 года. В то же время было принято еще одно решение в Дохе, в частности о продлении переходного периода, предусмотренного в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам (а именно в отношении промышленной продукции) для постепенной отмены развивающимися странами экспортных субсидий, с 2003 года до конца 2007 года¹⁴.

В Декларации, принятой в Дохе, министры также приветствовали присоединение ряда новых стран к ВТО, в частности Китая (см. главу V)¹⁵, а также признали, что присоединение НРС остается одной из первоочередных задач, и поэтому договорились содействовать облегчению и ускорению переговоров с присоединяющимися НРС¹⁶. Однако условия, на которых был осуществлен процесс присоединения, свидетельствуют о следующих двух тенденциях: i) новые присоединяющиеся страны берут на себя относительно более высокий уровень обязательств в рамках соглашений ВТО, а также обязательств о предоставлении доступа на рынки для товаров и услуг, чем первоначальные члены ВТО с сопоставимым уровнем развития; и ii) эти страны в целом не смогли в полной мере воспользоваться особым и дифференцированным режимом, предусмотренным в соответствующих соглашениях ВТО для развивающихся стран-участниц¹⁷.

D. Выводы: на этапе после Дохи

Осуществление программы работы, согласованной в Дохе, началось в условиях, характеризующихся двумя существенными для развивающихся стран аспектами: с одной стороны, расширением участия этих стран в международной торговле, в частности в торговле продукцией обрабатывающей промышленности, и, с другой стороны,

широким признанием того, что полученные до сих пор результаты функционирования этой системы не оправдывают их ожиданий. Последним и наиболее очевидным проявлением такого признания стало недавнее исследование Всемирного банка, в котором на основе проанализированных материалов делается вывод о "несбалансирован-

ных итогах Уругвайского раунда", подтверждающих, что в выигрыше оказались главным образом страны Севера (Finger and Nogés, 2001).

Улучшение доступа к рынкам стран Севера остается своего рода лакмусовой бумажкой, позволяющей выяснить, отвечают ли переговоры интересам развивающихся стран. Согласно оценке, приведенной в *ДТР за 1999 год*, устранение протекционизма в промышленно развитых странах в отношении трудоемких секторов может принести развивающимся странам дополнительно не менее 700 млрд. долл. в форме экспортных поступлений. В Докладе Седильо, представленном Генеральным секретарем Организации Объединенных Наций, также со всей очевидностью показано, что существенное улучшение доступа к рынкам развитых стран является непременным условием любого раунда переговоров, действительно ориентированного на цели развития. И, как недавно заявил управляющий директор Международного валютного фонда (МВФ) Хорст Кохлер, "реальной проверкой искренности намерений богатых стран бороться с нищетой станет их готовность открыть свои рынки и постепенно отменить субсидии, оказывающие деформирующее воздействие на торговлю, в таких областях, где развивающиеся страны обладают конкурентными преимуществами, как сельское хозяйство, подвергшиеся обработке продовольственные товары, текстильные изделия и одежда и продукция легкой промышленности" (Kohler, 2002).

Настойчивые голоса, поднимающие теперь эти вопросы, вселяют чувство оптимизма. Однако в сегодняшней взаимозависимой мировой экономике обсуждение вопросов доступа к рынкам должно дополняться рассмотрением других путей и методов, содействующих определению форм участия развивающихся стран в торговой системе: в частности, как более подробно анализируется во второй части настоящего *ДТР*, программа работы должна осуществляться параллельно с рассмотрением вопросов об опасности чрезмерной конкуренции в секторах традиционной трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности и ПИИ, связанных с международными производственными сетями; о понижательной тенденции, характеризующей цены на сырьевые товары, и опасности распространения эффекта ошибочной композиции на другие, менее традиционные экспортные секторы; и об увеличивающемся разрыве между торговыми потоками и объемом добавленной стоимости, создаваемой отечественными предприятиями, включая связан-

ные с этим трудности для процесса модернизации производственных мощностей. Одна из главных задач заключается в том, чтобы увязать переговоры с данными реалиями. Это означает необходимость проведения сбалансированной оценки того, что развивающиеся страны получили и потеряли в результате соглашений Уругвайского раунда, как, по их мнению, будет меняться их положение в торговой системе, в частности, с точки зрения доступа к рынкам в областях, представляющих для них наибольший интерес, и какие инструменты политики, по их мнению, им следует сохранить (или вернуть) для обеспечения более всестороннего участия в торговой системе, совместимого с их более широкими целями развития.

Однако для достижения прогресса необходимо будет в определенной степени заново переосмыслить характер и рамки переговоров. Был поднят вопрос о необходимости "изменения баланса" в том смысле, что развивающимся странам следует предоставить более широкий доступ на рынки без ограничения их возможностей для проведения своей политики.

Предстоит еще определить методы такого изменения баланса. По мнению некоторых сторон, лишь включение четких положений, предусматривающих возможность неприсоединения к определенным договоренностям, может позволить развивающимся странам эффективным образом участвовать в торговой системе (Rodrik, 2001). Однако такой подход создает очевидную угрозу подрыва многосторонних правил, оставляя развивающимся странам крайне незначительные возможности для оказания влияния на переговоры. По мнению других сторон, включая некоторых активных сторонников свободной торговли, было бы желательно сократить сферу деятельности ВТО, с тем чтобы переориентировать ее на ключевые вопросы торговли (Panagariya, 2000). Как предлагается в настоящем *ДТР*, включение особого и дифференцированного режима в качестве неотъемлемого компонента в основанную на соответствующих правилах систему создает, наряду с укреплением региональных механизмов, возможности для изменения баланса в торговой системе в интересах развивающихся стран.

Торговые переговоры, безусловно, являются лишь одним аспектом процесса изменения баланса в торговой системе в интересах развивающихся стран: ускорение экономического роста в промышленных странах является необходимым условием для содействия расширению доступа к их

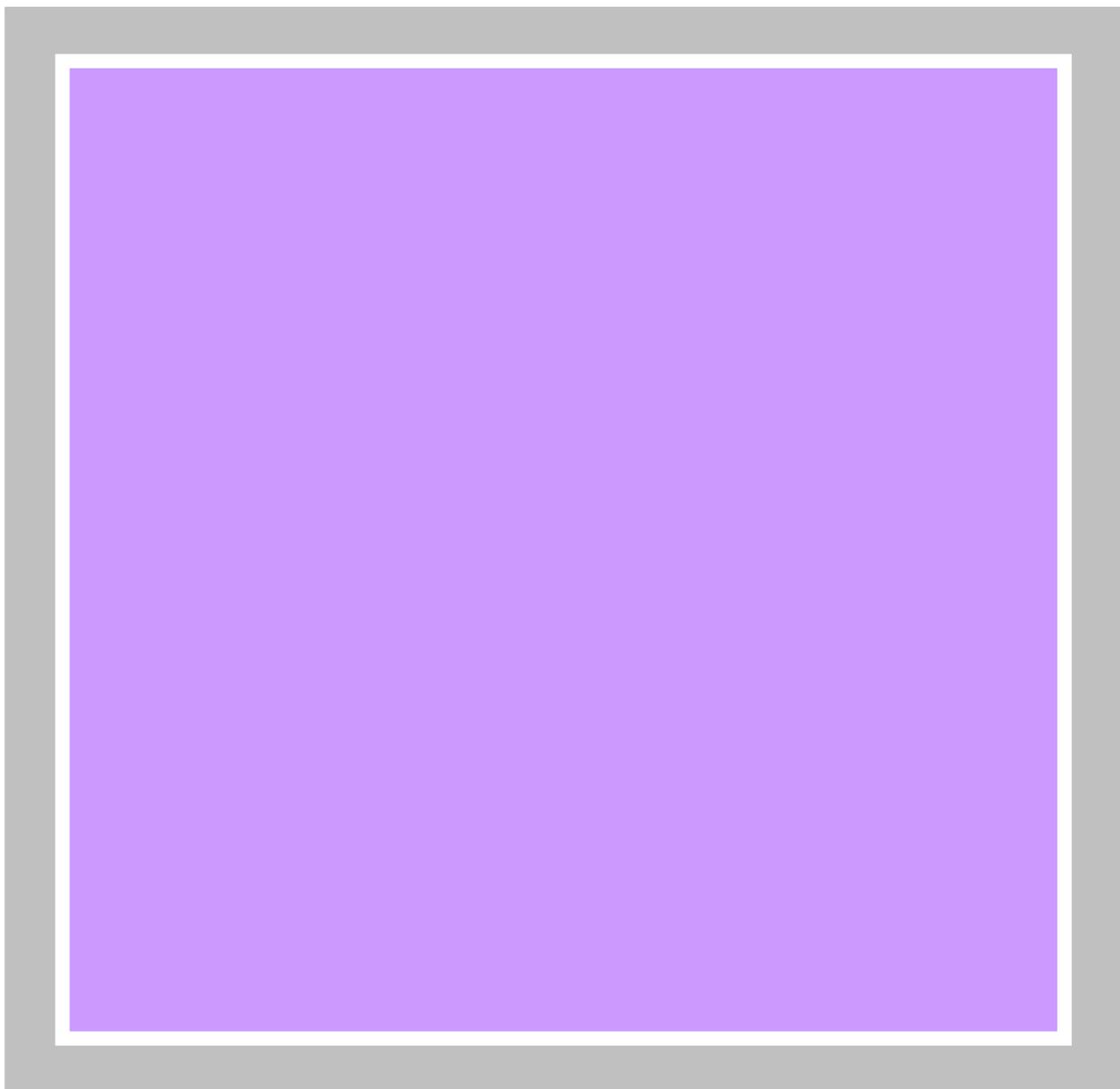
рынкам; развивающиеся страны со средним уровнем доходов нуждаются в расширении доступа к технологиям как в целях улучшения своих перспектив экономического роста, так и в целях открытия рынков в трудоемких секторах; а доступ к адекватному краткосрочному финансированию позволил бы странам решать проблемы, связан-

ные с внешними шокowymi потрясениями и нестабильностью, без последствий для перспектив в области торговли. Все эти аспекты свидетельствуют о важности обеспечения согласованности в проводимой политике для нормального функционирования торговой системы. ■

Примечания

- 1 За исключением соглашений по правительственным закупкам и торговле гражданской авиатехникой.
- 2 В общей сложности в настоящее время насчитывается примерно 155 таких положений в соглашениях ВТО (WTO, 2001a).
- 3 Ряд сложных технических вопросов, которые предстоит решить в связи с переговорами по таможенным тарифам, рассматриваются в публикации Laird (1999).
- 4 См. настоящий ДТР, глава IV, и библиографию к ней.
- 5 Сходный анализ см. также в публикации McCalman (2001: 161–186).
- 6 Общий обзор последних тенденций и передовой практики в области передачи технологии см. справочные материалы, подготовленные для *Совещания экспертов ЮНКТАД по теме "Международные соглашения о передаче технологии: доступ к технологии и создание потенциала"*, Женева, 27–29 июня 2001 года (www.unctad.org/en/special).
- 7 Это должно служить напоминанием о том, что, независимо от исхода новой программы работы ВТО, важно реалистично оценивать сроки, необходимые для осуществления любых новых обязательств, издержки, связанные с их осуществлением, потребности в подготовке кадров и технической поддержке и некоторые решения относительно финансирования процесса осуществления.
- 8 Они уже были снижены на 36 процентов в ходе Уругвайского раунда (на 14 процентов в случае развивающихся стран).
- 9 Первый этап переговоров по услугам был завершен анализом достигнутых результатов на совещании Совета по торговле услугами в марте 2001 года, на котором были приняты рекомендации и процедуры для проведения переговоров по торговле услугами.
- 10 В определенной степени проблема высоких барьеров в торговле, возможно, преувеличена в связи с повышением роли региональных торговых соглашений и преференциальных схем, в том числе между развивающимися странами, а также между развитыми странами и странами, находящимися на различных этапах развития. К таким соглашениям относятся, например, Зона свободной торговли АСЕАН (АФТА), Группа азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), Соглашение о свободной торговле между Канадой и Чили, Карибское сообщество (КАРИКОМ), Общий рынок восточной и южной частей Африки (ОРВЮА), Общий рынок "Южного конуса" (МЕРКОСУР), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) и Сообщество по развитию южной части Африки (СРЮА).
- 11 WTO, WT/MIN(01)/17, 20 November 2001.
- 12 Перечень всех связанных с ТАПИС законодательных мер, принятых в 2001 году, см. в публикации WTO (2001c)
- 13 WTO, WT/MIN(01)/DEC/2, 20 November 2001.
- 14 WTO, G/SCM/39, 20 November 2001.
- 15 WTO, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001, пункт 9.
- 16 WTO, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001, пункт 42.
- 17 В Дохе были приняты еще два решения, которые имели важное значение для проведения Конференции министров, а именно: i) соглашение об изъятии, позволяющем Европейскому союзу продлить до конца 2007 года действие односторонних преференций в рамках Соглашения Котону для стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона ("Соглашение о партнерстве ЕС–АКТ") (WTO, WT/MIN(01)/15, 14 November 2001); и ii) решение о переходном режиме ЕС в отношении импорта бананов (WTO, WT/MIN(01)/16, 14 November 2001).

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ
В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ



ДИНАМИЗМ ЭКСПОРТА И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

А. Введение

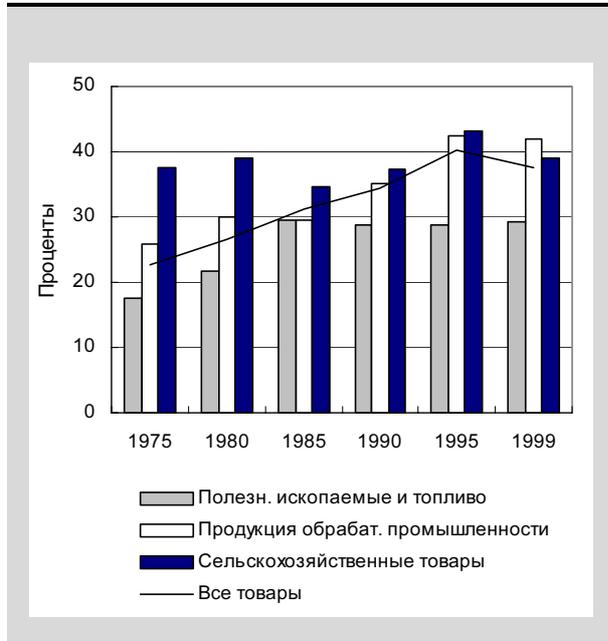
Важной особенностью мировой торговли в последние три десятилетия являлось расширение участия в ней развивающихся стран. С 1970 по 1999 год их товарный экспорт в среднем возрастал на 12 процентов в год по сравнению с общемировыми темпами роста на уровне 10 процентов. В результате доля этих стран в мировой товарной торговле увеличилась менее чем с четверти почти до трети. В этот период развивающиеся страны превратились также в крупные рынки для взаимной торговли: в конце прошлого десятилетия доля взаимных поставок этих стран достигла 40 процентов от совокупного объема их экспорта (диаграмма 3.1). Что еще важнее, эти тенденции сопровождалось быстрым изменением структуры их экспорта, в котором продукция обрабатывающей промышленности стала вытеснять сырьевые товары, особенно с начала 80-х годов (диаграмма 3.2). В конце 90-х годов доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте развивающихся стран достигла 70 процентов по сравнению примерно с 20 процентами на протяжении большей части 70-х и начала 80-х годов, в то время как доля сельскохозяйственных сырьевых товаров за тот же период упала примерно с 20 до 10 процентов. Поступления от экспорта полезных ископаемых и нефти сильно колебались под

влиянием резкого изменения цен при общей тенденции к снижению.

В последние годы торговая политика большинства развивающихся стран была пронизана верой в то, что дальнейшая интеграция в мировую торговую систему создаст более благоприятные условия для их роста и позволит им сократить разрыв в уровне доходов с промышленно развитыми странами. Наибольшей популярностью пользовалась политика ускоренной либерализации торговли и прямых иностранных инвестиций (ПИИ), и во многих случаях эти меры действительно сопровождалось быстрым расширением участия развивающихся стран в мировой торговле, в том числе быстрым ростом их экспорта. Однако – этот аспект подробно обсуждался в *ДТР 1999* – практически во всех развивающихся странах импорт рос быстрее экспорта, что вело к ухудшению состояния их торгового баланса. Еще важнее то, что расширение торговли этих стран не всегда подкреплялось быстрым ростом их валового внутреннего продукта и сближением с промышленно развитыми странами по уровню доходов. Доля развитых стран в мировом доходе (в долларах в текущих ценах) возросла с менее чем 73 процентов в 1980 году до 77 процентов в

Диаграмма 3.1

**ДОЛЯ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ИХ
СОВОКУПНОМ ЭКСПОРТЕ В РАЗБИВКЕ
ПО ОСНОВНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ,
1975–1999 ГОДЫ**



Источник: База данных Ежемесячного статистического бюллетеня Организации Объединенных Наций.

Диаграмма 3.2

**СТРУКТУРА ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗБИВКЕ
ПО ОСНОВНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ,
1973–1999 ГОДЫ**



Источник: См. диаграмму 3.1

1999 году, а развивающихся стран – застыла на уровне 20 процентов. И хотя доля развитых стран в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности в этот же период снизилась с более чем 80 процентов до порядка 70 процентов, их доля в мировом доходе от торговли такой продукцией (добавленная стоимость) возросла. Увеличить свою долю в мировых доходах от торговли продукцией обрабатывающей промышленности из всех развивающихся стран удалось главным образом странам Восточной Азии. Успешное сочетание расширения торговли с ростом доходов позволяло им продолжать сокращать разрыв с более богатыми промышленно развитыми странами. В остальных развивающихся странах быстрая либерализация не способствовала увеличению экспорта продукции обрабатывающей промышленности; в тех же случаях, когда увеличение действительно имело место, оно сопровождалось не соразмерным ростом добавленной стоимости, создаваемой в отечественной обрабатывающей промышленности, а быстрым расширением импорта такой продукции. Разрыв в темпах роста промышленного экспорта и доходов налицо и в большинстве восточноазиатских стран. Исключением являются лишь ведущие новые индустриальные страны (НИС) первого поколения.

Столь неодинаковый опыт свидетельствует о существовании довольно непростой корреляции между торговой политикой и торговой динамикой и, в более общем плане, между торговлей и ростом в целом, исключающей всякую возможность существования прямой причинно-следственной связи между ними¹. Действительно, связь между торговлей, индустриализацией и ростом зависит, в частности, от характера интеграции и места стран в международном разделении труда. Успешное развитие производства продукции, мировой спрос на которую может сильно возрасти и которая позволяет получить высокую добавленную стоимость и добиться быстрого роста производительности труда, расширяет возможности для более прибыльной работы на крупных рынках и повышает значение торговли в процессе экономического роста. Напротив, акцент на экспорт товаров, мировые рынки которых характеризуются вялым спросом и/или хроническим переизбытком, ставит под угрозу процесс роста в результате ухудшения условий торговли и истощения инвестиционных ресурсов. Аналогично этому, упор на те виды экономической деятельности, которые имеют ограниченный потенциал с точки зрения роста производительности труда, может

стать препятствием для роста после того, как будут истощены недостаточно эффективно используемые трудовые и природные ресурсы; в этих условиях важнейшим источником роста доходов на душу населения становится повышение производительности труда. Таким образом, возможности развивающихся стран сосредоточить усилия на производстве и экспорте так называемых "динамичных" товаров с точки зрения глобального потенциала спроса (товары с динамичными рынками) и производительности труда (товары с динамичным предложением) позволяют им защитить свои экспортные рынки от быстрого насыщения в условиях, когда все больше стран концентрируют свою экспортную политику на одних и тех же секторах; смогут они использовать и возможности для долгосрочного роста производительности труда в контексте экспортной экспансии.

В настоящей главе рассматривается развитие мировой торговли в последние два десятилетия с особым акцентом на различные категории товаров и характер участия развивающихся стран в их производстве. В частности, в ней анализируется вопрос о том, каких успехов удалось добиться этим странам в наращивании экспорта товаров с динамичными рынками, высокой добавленной стоимостью или динамичным предложением. Хотя в результате интеграции рынков мировая торговля в среднем росла быстрее мирового дохода, в темпах роста торговли различными товарами наблюдаются ощутимые различия. Торговля высокотехнологичной промышленной продукцией, производимой высококвалифицированной рабочей силой, в целом росла гораздо быстрее по сравнению с торговлей трудоемкими товарами, производимыми на базе природных ресурсов, и сырьевыми товарами, хотя поставки некоторых видов продукции двух последних категорий также расширялись весьма динамично. Эти различия невозможно объяснить лишь неодинаковой эластичностью по доходам или изменением характера сравнительных преимуществ. Важную роль, по-видимому, играла и политика регулирования доступа на рынок, благоприятствовавшая развитию наукоемких и высокотехнологичных отраслей, которые дают сравнительные преимущества промышленно развитым

странам по сравнению с менее передовыми странами, где более важную роль играют сельскохозяйственные товары и продукция обрабатывающей промышленности средней гаммы. Еще одной причиной неодинаковых темпов роста торговли различными товарами является повышение мобильности капитала. В условиях сохраняющихся ограничений на движение рабочей силы, это расширило сферу охвата международной производственной кооперации в ряде секторов, где производственные процессы можно разделить на отдельные этапы и разместить в разных странах с учетом их наделенности факторами производства и издержек производства. В результате быстро развивалась торговля такими товарами, как компьютеры и конторское оборудование, телекоммуникационное, видео- и

аудиооборудование и полупроводники, а также одежда. Благодаря этому в мировой торговле возросла доля продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран. Этому способствовала политика, проводившаяся как в развивающихся, так и в промышленно развитых странах. Развивающиеся страны создавали благоприятные условия для деятельности на своей территории транснациональных корпораций (ТНК), в то время как промышленно развитые страны облегчали доступ на рынок для импортных товаров, произведенных

Экспорт из развивающихся стран по-прежнему опирается главным образом на природные ресурсы или неквалифицированную рабочую силу. Большинству стран нужно будет быстро переориентироваться на производство более сложной динамичной продукции, а более крупным странам – быть может, развивать свой внутренний рынок.

либо на зарубежных сборочных предприятиях этих ТНК, либо на условиях субподряда с применением компонентов, изготовленных в этих промышленно развитых странах.

Условия участия развивающихся стран в мировой торговле говорят о том, что за исключением НИС первого поколения, которые уже глубоко интегрировались в мировую торговую систему и создали мощную промышленную базу, развивающиеся страны продолжают экспортировать главным образом такую продукцию, которая производится на базе природных ресурсов или которая не требует квалифицированной рабочей силы; в торговле такими товарами на мировых рынках, как правило, отсутствует динамизм. В заблуждение вводят статистические данные, свидетельствующие о быстром расширении высокотехнологичного и наукоемкого экспорта из развивающихся стран. Высокая технологичность их продукции

в основном приходится на те компоненты, которые изготавливаются в более передовых с технологической точки зрения странах, в то время как развивающимся странам доверяют в основном простые, характеризующиеся низкой добавленной стоимостью сборочные операции в рамках глобальных производственных систем, организаторами которых выступают главным образом ТНК. Вот почему рост такого экспорта не сопровождается соразмерным увеличением добавленной стоимости и доходов в развивающихся странах. Большая часть заложенной в этой продукции добавленной стоимости по-прежнему достается зарубежным владельцам капитала, ноу-хау и управленческих знаний. Хотя участие в такой деятельности может оказаться очень полезным для стран на начальных этапах промышленного развития, позволяя им полнее задействовать свою избыточную рабочую силу, оно может привести и к структурным проблемам, если доступ на эти рынки одновременно постараются получить слишком много стран. Данный вопрос рассматривается в следующей главе. Для более передовых развивающихся стран, дальнейшая индустриализация и развитие которых зависят от быстрого роста технологического уровня, производительности труда и заработной платы, участие в дешевых, трудоемких международных производственных операциях, возможно, не является наиболее эффективным путем к достижению своих целей.

Поскольку рынки автоматически не создают стимулов для изменения темпов и характера инте-

грации в мировую экономику или для преодоления препятствий для повышения динамичности связи между торговлей и ростом, важную роль в этой области призвана сыграть политика. Таким образом, содержащиеся в настоящем докладе данные и анализ могут помочь раскрыть перед директивными органами развивающихся стран имеющиеся в их распоряжении варианты, которые позволят им достичь стратегической цели – интегрировать экономику их стран в международную торговую систему, – а также все те опасности, которыми чревата неоправданная и чрезмерная опора на зарубежные рынки и капитал. Вместо расширения существующей структуры производства и торговли большинству развивающихся стран необходимо быстро переориентироваться на производство товаров с более динамичными рынками и динамичным предложением. В большинстве случаев для совершенствования экспорта потребуется заменить импортируемые наукоемкие и высокотехнологичные части и компоненты отечественной продукции, что позволит увеличить в стоимости производимых и экспортируемых товаров долю созданной внутри страны добавленной стоимости. Более крупным странам, сильно зависящим от экспорта, возможно, также следует переориентироваться с экспорта трудоемкой продукции с низкой добавленной стоимостью в рамках международной производственной кооперации на обслуживание внутренних рынков, что поможет им обеспечить устойчивость своего роста и ускорить процесс создания новых рабочих мест.

В. Динамичные товары в мировой торговле

В последние два десятилетия среднегодовые темпы роста стоимости мирового товарного экспорта превышали 8 процентов. В то же время темпы роста торговли отдельными товарами сильно различались. Среди анализируемых в настоящем докладе 225 товаров темпы роста поставок некоторых из них вдвое превышали средние

темпы роста мировой торговли, в то время как стоимость экспорта других товаров снижалась в абсолютном выражении – в случае отдельных видов сырья более чем на 3 процента в год (см. приложение 1). Низкие или даже отрицательные темпы роста были характерны не только для многих сырьевых товаров, но и для некоторых видов

Таблица 3.1

**ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТНОГО ОБЪЕМА ЭКСПОРТА И ДОЛЯ В СОВОКУПНОМ ЭКСПОРТЕ ^a
20 ТОВАРОВ С НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫМИ РЫНКАМИ, 1980–1998 ГОДЫ**

(В процентах)

Код МСТК	Товарная группа	Среднегодовые темы роста стоимостного объема экспорта			Доля в совокупном экс- порте развивающихся стран	
		1980–1998	1980	1998	1980	1998
776	Транзисторы и полупроводники	16,3	1,0	4,0	1,9	7,7
752	Компьютеры	15,0	0,9	3,4	0,2	5,0
759	Детали компьютеров и канцелярских машин	14,6	0,7	2,3	0,3	3,6
871	Оптические приборы	14,1	0,1	0,3	0,0	0,3
553	Парфюмерные и косметические препараты	13,3	0,2	0,5	0,1	0,2
261	Шелк	13,2	0,0	0,0	0,0	0,0
846	Трикотажное верхнее белье	13,1	0,3	0,6	0,8	1,4
893	Изделия из пластика	13,1	0,6	1,2	0,6	1,1
771	Электроэнергетические машины	12,9	0,3	0,6	0,2	0,8
898	Музыкальные инструменты и записи	12,6	0,3	0,7	0,2	0,5
612	Изделия из кожи	12,4	0,1	0,1	0,1	0,2
111	Безалкогольные напитки	12,2	0,1	0,1	0,1	0,1
872	Медицинские инструменты	12,1	0,2	0,4	0,1	0,2
773	Электрораспределительное оборудование	12,0	0,4	0,7	0,3	1,0
764	Оборудование для электросвязи и его детали	11,9	1,5	3,0	1,7	2,9
844	Верхнее белье из текстильных тканей	11,9	0,2	0,3	0,8	0,8
048	Продукты из зерновых	11,9	0,2	0,4	0,1	0,2
655	Трикотажные ткани	11,7	0,2	0,3	0,1	0,6
541	Фармацевтические продукты	11,6	1,1	2,0	0,4	0,6
778	Электрические машины	11,5	1,1	1,7	0,7	1,5
	20 наиболее динамичных товаров	12,9	9,5	22,6	14,1	28,7
Для справки:						
	Мировой экспорт ^b	8,4				
	Экспорт развивающихся стран ^b	11,3	15,4	24,3		

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы статистических данных по товарной торговле Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций (ДЭСВ ООН).

Примечание: Код МСТК по *Международной стандартной торговой классификации, второй пересмотренный вариант*. Что касается темпов роста стоимостного объема экспорта по другим товарным группам, см. приложение 1.

a За исключением топлива.

b По всем товарным группам, перечисленным в приложении 1.

промышленной продукции (в первую очередь для машинно-технической продукции из товарных разделов 71 и 72 МСТК). Различные темпы роста поставок отдельных товаров свидетельствуют также об ощутимых сдвигах в структуре международной торговли, которые не были плавными. Отмечались не только сильные колебания годовых темпов роста в рамках тренда, но и резкие структурные нарушения в долгосрочном тренде. Масштабы таких колебаний сильно различались по отдельным товарам, причем динамика торговли некоторыми из них была более устойчивой и предсказуемой по сравнению с другими.

Как долгосрочные тенденции, так и краткосрочные колебания темпов роста экспорта явля-

ются суммарным результатом изменений как цен, так и физического объема поставок, которые связаны между собой; с учетом тех факторов, которые определяют совокупный мировой спрос на тот или иной товар, его чрезмерные поставки на мировые рынки ведут к снижению цен, а следовательно, и к стагнации или даже сокращению экспортных поступлений. Это в первую очередь характерно для сырьевых товаров, поскольку в случае большинства видов продукции обрабатывающей промышленности в условиях недостаточно высокого спроса часто, хотя и не всегда, происходит довольно быстрая корректировка физического объема поставок, а не резкое падение цен. Об этом говорится в следующей главе в контексте проблем композиции и условий торговли. В на-

стоящем разделе рыночная динамика товаров анализируется с точки зрения экспортных поступлений, а не физического объема поставок, поскольку для большинства товаров отдельные данные по физическому объему и ценам отсутствуют. В то же время даже общедоступная информация позволяет утверждать, что при расчете темпов роста экспорта на основе неизменных, а не текущих цен их классификация практически не изменилась бы (см. приложение 2).

В таблице 3.1 указаны трендовые темпы роста мировой торговли 20 наиболее динамичными товарами за период 1980–1998 годов². Большинство из них относятся к следующим четырем категориям:

- электронные и электротехнические товары (МСТК 75, 76, 77);
- текстильные и трудоемкие изделия, в первую очередь одежда (МСТК 61, 65, 84);
- готовая продукция наукоемких отраслей (НИОКР), для которых характерны высокая технологическая сложность производства и/или эффект экономии за счет масштабов (МСТК 5, 87); и
- сырьевые товары, включая шелк, безалкогольные напитки и зерновые (МСТК 261, 111, 048).

На самую быстрорастущую товарную категорию – электронные и электротехнические товары – приходится и довольно ощутимая доля мирового экспорта; в рамках этой категории доля лишь трех наиболее быстрорастущих товарных групп (транзисторы и полупроводники; компьютеры; и детали компьютеров и канцелярских машин) в мировом экспорте возросла почти в четыре раза: с 2,6 процента в 1980 году до 9,7 процента в 1998 году. Суммарная доля семи групп электронных и электротехнических товаров, указанных в таблице 3.1, в мировом экспорте практически утроилась и достигла в 1998 году почти 16 процентов. Напротив, удельный вес динамичных сырьевых товаров в мировом экспорте невелик. Это позволяет предположить, что их быстрый рост за последние два десятилетия по крайней мере частично можно объяснить довольно низким исходным уровнем.

Для годовых темпов роста торговли всеми наиболее быстрорастущими товарами без исклю-

чения были характерны колебания вокруг тренда, которые были связаны с изменением параметров, задающих динамику товарной торговли, таких как рост глобального дохода, создание новых товаров и политика регулирования доступа на рынок и интеграции, в том числе участия в международной производственной кооперации (см. следующий раздел). Для продукции обрабатывающей промышленности с наиболее динамичными рынками, на которую приходится значительная доля мировой торговли, как правило, характерны менее сильные колебания вокруг тренда, чем для менее динамичных промышленных и сырьевых товаров. Соответственно, данные за прошлые периоды позволяют прогнозировать текущую стоимость экспорта таких товаров точнее, чем менее динамичных видов продукции. Напротив, подавляющее большинство товаров, текущую стоимость экспорта которых труднее предсказывать на основе данных за прошлые периоды, имеют также и низкую рыночную динамику.

В то же время сильные отклонения темпов роста от тренда время от времени происходили со всеми товарами. Темпы роста стоимостного объема экспорта некоторых нетопливных сырьевых товаров были наиболее высокими в 1987 и 1988 годах – в период быстрого синхронного экономического подъема в крупнейших промышленно развитых странах; в то же время для многих других товаров темпы роста были наиболее низкими в 1997 и 1998 годах – в период кризиса в Восточной Азии. В обоих случаях резкие изменения цен на сырьевые товары сыграли, по видимому, немаловажную роль. Темпы роста наиболее динамичных промышленных товаров также были самыми высокими в период с 1986 по 1988 год, а самыми низкими – во время спада в крупнейших промышленно развитых странах 1980–1982 годов. По имеющимся данным, в 1986–1988 годах сильный структурный сдвиг произошел в долгосрочном тренде роста стоимостного объема экспорта как нетопливных сырьевых товаров, так и продукции обрабатывающей промышленности, что, возможно, явилось следствием изменения стратегий некоторых крупнейших развивающихся стран, которые стали уделять больше внимания развитию экспорта, а также повышению роли международной производственной кооперации, о которой говорится ниже³.

Усиление акцента на развитие экспорта в большинстве развивающихся стран, судя по всему, сопровождалось заметным увеличением доли динамичных товаров в их экспортных поступ-

Таблица 3.2

**ДОЛЯ КРУПНЕЙШИХ ЭКСПОРТЕРОВ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ТОВАРОВ С НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫМИ РЫНКАМИ^а, 1998 ГОД**

(В процентах)

Место	Код МСТК	Товарная группа	Доля развивающихся стран	Крупнейшие страны-экспортеры (доля)	
1	776	Транзисторы и полупроводники	46	Соединенные Штаты (17) Япония (15) Сингапур (10)	Республика Корея (10) Малайзия (7)
2	752	Компьютеры	36	Соединенные Штаты (13) Сингапур (13)	Япония (10) Нидерланды (9)
3	759	Детали компьютеров и канцелярских машин	38	Соединенные Штаты (17) Япония (14) Сингапур (9)	Китайская провинция Тайвань (7) Малайзия (6)
4	871	Оптические приборы	30	Япония (22) Соединенные Штаты (17) Республика Корея (12)	Германия (10) Китай (5) Гонконг (Китай) (5)
5	553	Парфюмерные и косметические препараты	10	Франция (28) Соединенные Штаты (12)	Соединенное Королевство (12) Германия (11)
6	261	Шелк	87	Китай (70) Германия (9)	Индия (3)
7	846	Трикотажное верхнее белье	57	Китай (16) Соединенные Штаты (8) Турция (6)	Италия (6) Мексика (5)
8	893	Изделия из пластика	23	Соединенные Штаты (14) Германия (13)	Китай (7) Италия (7)
9	771	Электроэнергетические машины	37	Соединенные Штаты (11) Германия (10)	Китай (9) Япония (9)
10	898	Музыкальные инструменты и записи	18	Соединенные Штаты (20) Япония (12) Ирландия (12)	Германия (8) Соединенное Королевство (7)
11	612	Изделия из кожи	45	Италия (16) Китайская провинция Тайвань (11) Китай (7)	Соединенные Штаты (7) Индия (6) Республика Корея (6)
12	111	Безалкогольные напитки	22	Франция (19) Канада (7) Соединенные Штаты (7)	Бельгия/Люксембург (7) Китай (7)
13	872	Медицинские инструменты	12	Соединенные Штаты (27) Германия (12) Соединенное Королевство (7)	Япония (6) Ирландия (6)
14	773	Электрораспределительное оборудование	34	Мексика (16) Соединенные Штаты (14) Германия (9)	Япония (6) Франция (4)
15	764	Оборудование для электро-связи и его детали	24	Соединенные Штаты (15) Соединенное Королевство (9)	Япония (9) Швеция (7)
16	844	Верхнее белье из текстильных тканей	4	Соединенные Штаты (30) Соединенное Королевство (23) Франция (11)	Германия (9) Канада (5)
17	048	Продукты из зерновых	14	Италия (11) Германия (10)	Франция (10) Соединенное Королевство (8)
18	655	Трикотажные ткани	54	Китайская провинция Тайвань (20) Республика Корея (16) Германия (8)	Италия (8) Китай (8)
19	541	Фармацевтические продукты	8	Германия (15) Швейцария (11)	Соединенное Королевство (10) Соединенные Штаты (10)
20	778	Электрические машины	23	Япония (17) Соединенные Штаты (13) Германия (13)	Соединенное Королевство (7) Мексика (6)

Источник: См. таблицу 3.1

Примечание: Основные экспортеры этих товаров среди развивающихся стран см. справочник ЮНКТАД *Handbook of Statistics* (таблица 4.4).

а Место товарных групп определяется по темпам роста стоимости экспорта за 1980–1998 годы.

лениях на протяжении последних двух десятилетий (таблица 3.1). В то же время на эти товары по-прежнему приходится сравнительно небольшая доля их совокупного товарного экспорта. Несмотря на семикратное увеличение с 1980 года, суммарная доля трех наиболее быстрорастущих статей электронных и электротехнических товаров в экспорте развивающихся стран в 1998 году составляла лишь порядка 16 процентов. Доля всех электронных и электротехнических товаров в экспорте развивающихся стран возросла в четыре раза: с 5,3 процента в 1980 году до 22 процентов в 1998 году. Большинство развивающихся стран, занимающих маргинальное положение в международной торговле, продолжают полагаться на товары, конъюнктура которых в краткосрочном плане является очень нестабильной, а в долгосрочной перспективе имеет тенденцию к ухудшению.

Хотя развивающиеся страны в целом играют важную роль на рынках многих динамичных товаров, их доля превышает долю развитых стран в мировом экспорте лишь на рынке трикотажного верхнего белья. На развивающиеся страны приходится лишь 10 процентов мирового экспорта товаров тех отраслей, которые характеризуются высокой наукоемкостью, технологической сложностью и/или экономией за счет масштабов про-

изводства (таблица 3.2). В этой категории их доля примерно равняется 30 процентам мирового экспорта лишь на рынке оптических инструментов. В совокупном экспорте деталей и компонентов электротехнических и электронных товаров этот показатель составляет порядка 40 процентов, а в совокупной стоимости экспорта оборудования электросвязи и компонентов электрического сетевого оборудования – около четверти. Следует отметить, что, поскольку речь идет о валовой стоимости экспорта, стоимость импортных частей и компонентов учитывается дважды. Как говорится в последующих разделах, картина является еще менее радужной, когда речь заходит о добавленной стоимости, особенно в тех случаях, когда развивающиеся страны в рамках глобальной производственной кооперации выполняют сборочные операции с низкой добавленной стоимостью, не требующие высококвалифицированной рабочей силы, например, в электронике. Рассматриваемые в приложении 2 данные говорят о том, что стоимость экспорта электронных товаров с наиболее динамичными рынками в развивающихся странах является гораздо менее стабильной, чем в промышленно развитых. Аналогично этому, с середины 90-х годов цены этих товаров в развивающихся странах снизились гораздо сильнее, чем в развитых.

С. Факторы, способствующие росту торговли различными товарами

Расширение мировой торговли тесно связано с ростом мирового объема производства и доходов. В то же время эта связь не является ни прямой, ни одинаковой для всех товаров. В последние два десятилетия мировая торговля нетопливными товарами (в долларах в текущих ценах) росла в среднем на 8 процентов в год, а глобальный объем производства и доход (в долларах в текущих ценах) – менее чем на 6 процентов. Кроме того, торговля многими товарами росла гораздо быстрее, чем глобальный объем производства

и доход; по некоторым товарам в верхней части списка в таблице 3.1 и приложении 1 трендовые темпы роста почти втрое превышали темпы роста мирового дохода и производства. В то же время темпы роста торговли многими товарами (71 товар из 225, перечисленных в приложении 1), включая как сырьевые, так и промышленные товары, отставали от темпов роста мирового дохода; как отмечалось выше, объем торговли некоторыми из этих товаров даже сократился в абсолютном выражении.

В этой связи встает ряд вопросов. Почему мировая торговля нетопливными товарами росла быстрее, чем мировой объем производства и доход? Почему темпы роста торговли одними товарами были намного выше, чем другими, в несколько раз опережая трендовые темпы роста мирового дохода? Каковы последствия этих тенденций для экономического роста и развития?

Уже давно признается, что доход является одним из основных факторов, формирующих спрос, и что эластичность отдельных товаров по доходам сильно различается. Можно предположить, что различия в темпах роста мировой торговли в рамках отдельных широких товарных категорий во многом связаны с различиями в эластичности по доходам. Например, сравнительно низкая эластичность спроса на большинство сельскохозяйственных товаров по доходам, судя по всему, сыграла важную роль в неуклонном снижении доли сельскохозяйственной продукции в товарном экспорте развивающихся стран (диаграмма 3.2). В то же время тот факт, что различные товары в рамках одной и той же широкой товарной категории занимают совершенно разные места в списке, составленном по принципу их динамизма на экспортных рынках в период с 1980 по 1998 год, свидетельствует о том, что на динамику мировой торговли этими товарами сильное влияние оказывали и другие факторы. Несмотря на то, что эластичность отдельных товаров по доходам точно не определена, вряд ли их позиции совпадут при ранжировании соответственно по месту в мировой торговле и по эластичности по доходам. Действительно, государственная политика регулирования доступа на рынок и международная производственная кооперация, влияя на темпы глобальной интеграции рынков различных товаров, по-видимому, в большей степени объясняют различную динамику роста мировой торговли отдельными товарами.

1. Рост доходов и спрос

Уже давно замечено, что мировая торговля продукцией обрабатывающей промышленности растет быстрее, чем сельскохозяйственной. С увеличением доходов домашние хозяйства расхо-

дуют на продукты питания все меньшую долю своего бюджета, и если не произойдет относительного повышения издержек производства, доля продовольствия в мировом потреблении и торговле будет снижаться. Рост спроса на сельскохозяйственное и промышленное сырье отстает от роста доходов в силу нескольких причин: важнейшими из них являются переориентация экономики стран-потребителей на выпуск менее материалоемких товаров и услуг, появление синтетических заменителей (в частности, для хлопка, каучука и шерсти) и общее снижение материалоемкости промышленного производства.

На эластичности спроса по доходам отражается и влияние новых товаров на структуру расходов. Их появление может вызывать резкое увеличение расходов на некоторые категории товаров после того, как они становятся доступными для широкого круга потребителей в бытовом и деловом секторах. В этом смысле более новаторские производители зачастую (хотя и не всегда) имеют возможность реализовать преимущества более быстро растущих рынков своей продукции, тем самым добиваясь более высоких темпов роста. В последние несколько лет экономический рост в крупнейших развитых странах, в частности в Соединенных Штатах, был тесно связан с расширением использования информационных технологий (включая компьютерное оборудование и программное обеспечение, а также телекоммуникационное оборудование) в сочетании с быстрым развитием технологий производства вычислительной техники. Действительно, в Соединенных Штатах спрос на продукцию на рынках информационных технологий, и в первую очередь на такие новые товары, как мобильные телефоны и персональные компьютеры, рос гораздо быстрее доходов, и в результате доля этих товаров в доходах увеличилась в среднем с 3,3 процента в 1974–1990 годах до 6,3 процента в 1996–1999 годах (Oliner and Sichel, 2000). Вместе с быстрым увеличением объема поставок зарубежными субподрядчиками (см. текст ниже) это, судя по всему, во многом предопределило быстрый рост мировой торговли такими товарами.

Не только продукция обрабатывающей промышленности, но и сырьевые товары различаются с точки зрения их рыночного потенциала и до-

Отдельные товары сильно различаются с точки зрения эластичности спроса по доходам, что может являться причиной различных темпов роста мировой торговли ими...

ли в экспортных поступлениях. Например, можно выделить несколько категорий переработанных и переработанных продовольственных товаров, которые имеют высокую стоимость и/или эластичность по доходам, которая не только гораздо выше, чем у традиционных сельскохозяйственных товаров, но даже превышает единицу⁴. Во многих случаях требования к качеству, сохранности, упаковке и поставке таких товаров скорее характерны для современной продукции обрабатывающей промышленности, чем для традиционных сельскохозяйственных товаров, включая основные продовольственные товары. Что же касается рыночного динамизма, то у товаров этой группы он выше, чем у других сельскохозяйственных сырьевых товаров: поступления развивающихся стран от экспорта товаров некоторых из таких категорий сегодня превышают их поступления от поставок таких традиционных видов сырья, как зерновые, какао, чай или натуральный каучук. Кроме того, быстрое увеличение подобного экспорта способствовало росту производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции в ряде развивающихся стран, таких как Бразилия, Китай и Таиланд, а также быстрому росту ВВП, например, в Чили и Израиле.

В течение последних двух десятилетий семь из этих категорий продовольственных товаров фигурировали в числе тех видов сельскохозяйственной продукции, рынки которой развивались наиболее динамично (таблица 3.3). Их экспортные поставки на мировой рынок увеличивались даже быстрее, чем экспорт целого ряда промышленных товаров (приложение 1). Из таблицы 3.3 также видно, что в мировом экспорте большинства таких товаров доля развивающихся стран гораздо выше, чем в экспорте других видов сельскохозяйственной продукции с динамичными рынками.

2. Доступ на рынок

Неодинаковые темпы либерализации рынков могут серьезно повлиять на процесс расширения мировой торговли различными товарами. Когда основными барьерами для проникновения на ры-

нок являются тарифы, их полная либерализация в форме единообразного снижения тарифных ставок скорее всего будет способствовать формированию единообразных условий доступа на рынок для отдельных товаров и, следовательно, темпы роста торговли различными товарами будут примерно одинаковыми. Противоположная ситуация может сложиться в тех случаях, когда: i) либерализация торговли захватывает и нетарифные меры (НТМ), которые применяются выборочно к различным товарам и/или поставщикам; ii) доступ на рынок отдельных товаров либерализуется в разной степени и разными темпами; или iii) в торговой политике важную роль начинают играть выборочные и целенаправленные чрезвычайные меры, например тарифные квоты или антидемпинговые меры. Все эти явления были характерны для мировой торговой системы в период 1980–1998 годов, и, следовательно, они во многом являются причиной того, почему мировая торговля различными товарами росла совершенно разными темпами.

...В то же время до сих пор политика регулирования доступа на рынки и международной производственной кооперации, по-видимому, играла более важную роль.

Как говорится в *ДТР 1993* (часть первая, глава II, раздел D), важной особенностью эволюции условий доступа на рынок являлось сохранение, а в ряде случаев и расширение практики использования НТМ промышленно развитыми странами в период, прошедший после окончания Токийского раунда (1979 год) до начала переговоров в рамках Уругвайского раунда (1994 год). В частности, в сталелитейной промышленности, автомобилестроении и отрасли по производству бытовой электроники стали все чаще практиковаться добровольные ограничения экспорта (ДОЭ). Ширящееся применение НТМ, особенно против несложной продукции обрабатывающей промышленности, лишь закрепило существующие условия доступа на рынок, которые благоприятствуют сырьевым и высокотехнологичным товарам в ущерб продукции средней гаммы, приобретающей особо важное значение на начальных этапах индустриализации. Такая ситуация сохранялась практически неизменной на протяжении всего периода 80-х годов; происходившие немногочисленные изменения еще более усложняли, а не облегчали условия доступа на рынок для товаров средней гаммы⁵.

Реакция развивающихся стран была двоякой. Некоторые из них переходили на производство

Таблица 3.3

ДОЛЯ ОСНОВНЫХ ЭКСПОРТЕРОВ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ С НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫМИ РЫНКАМИ^a, 1998 ГОД

(В процентах)

Место	Место среди всех товаров	Код МСТК	Товарная группа ^b	Доля развивающихся стран	Основные страны-экспортеры (доля)	
1	6	261	Шелк	87	Китай (70) Германия (9)	Индия (3)
2	12	111	Безалкогольные напитки	22	Франция (19) Канада (7) Соединенные Штаты (7)	Бельгия/Люксембург (7) Китай (7)
3	17	048	Продукты из зерновых	14	Италия (11) Германия (10)	Франция (10) Соединенное Королевство (8)
4	23	098	Консервированные продукты	17	Соединенные Штаты (16) Франция (12) Германия (8)	Китай (5) Нидерланды (6)
5	27	062	Изделия из сахара	25	Соединенное Королевство (10) Германия (9) Испания (9)	Соединенные Штаты (7) Бельгия/Люксембург (6)
6	31	122	Готовый табак	24	Соединенные Штаты (29) Нидерланды (16)	Соединенное Королевство (10)
7	33	073	Шоколад	7	Германия (16) Бельгия/Люксембург (13) Франция (11)	Соединенное Королевство (8) Нидерланды (7)
8	67	036	Свежие моллюски	70	Таиланд (12) Индонезия (7) Канада (6)	Индия (6) Эквадор (6)
9	71	245	Древесное топливо и древесный уголь	41	Латвия (15) Индонезия (10) Китай (10)	Франция (6) Польша (5)
10	72	034	Свежая рыба	37	Норвегия (13) Соединенные Штаты (7) Дания (5)	Китай (5) Китайская провинция Тайвань (5) Чили (5)
11	81	269	Текстильные отходы	16	Соединенные Штаты (22) Германия (15)	Соединенное Королевство (8) Нидерланды (8)
12	84	037	Приготовленная рыба	58	Таиланд (20) Китай (10) Дания (5)	Испания (4) Германия (4)
13	97	112	Алкобольные напитки	10	Франция (28) Соединенное Королевство (16)	Италия (10) Испания (6)
14	101	054	Свежие овощи	31	Нидерланды (15) Spain (12) Соединенные Штаты (9)	Мексика (9) Италия (7)
15	102	091	Маргарин и комбиджир	25	Германия (16) Нидерланды (11)	Бельгия/Люксембург (11) Соединенные Штаты (7)
16	106	292	Сырьевые материалы растительного происхождения	25	Нидерланды (31) Соединенные Штаты (7) Германия (5)	Италия (5) Дания (5)
17	109	431	Животные и растительные жиры	48	Малайзия (25) Нидерланды (12) Германия (10)	Индонезия (10) Соединенные Штаты (6)
18	110	058	Продукты, изготовленные из фруктов	37	Бразилия (11) Соединенные Штаты (9) Германия (7)	Бельгия/Люксембург (6) Италия (6)
19	122	014	Мясные продукты	23	Дания (10) Бельгия/Люксембург (10)	Соединенные Штаты (9) Франция (9)
20	123	024	Сыр и творог	2	Франция (19) Нидерланды (18)	Германия (15) Дания (9)

Источник: См. таблицу 3.1.

Примечание: Основные экспортеры этих товаров из числа развивающихся стран см. справочник ЮНКТАД *Handbook of Statistics* (таблица 4.4).

a Место товарных групп определяется по темпам роста стоимости экспорта за 1980–1998 годы.

b Жирным шрифтом выделены товары, которые имеют высокую стоимость и/или эластичность спроса по доходам свыше единицы.

тех видов продукции обрабатывающей промышленности, условия доступа на рынки которой были благоприятными. Например, более передовые НИС стали переориентироваться на производство машин и транспортного оборудования на экспорт (то есть на те товары, тарифные и нетарифные барьеры против которых были ниже). Другие страны вместо переориентации на товары, условия доступа которых на рынки были более благоприятными, переходили на производство и экспорт тех товаров, которые им было легче поставлять на рынки по сравнению с другими странами. Например, некоторые страны, не полностью выбиравшие предусмотренные в Соглашении по изделиям из различных видов волокон квоты, увеличили свой экспорт одежды (Page, 1994).

После заключения соглашений Уругвайского раунда условия доступа на рынок отдельных товаров и отдельных стран-импортеров менялись по-разному (WTO, 2001d). Барьеры в торговле промышленной продукцией в целом были снижены больше, чем в торговле сельскохозяйственными товарами. При этом практически никаких результатов не удалось добиться для ограничения деформирующего торговлю субсидирования сельского хозяйства, в первую очередь в Европейском союзе (ЕС).

Основная цель Соглашения Уругвайского раунда по сельскому хозяйству заключалась в том, чтобы создать исключительно тарифный режим, отказавшись от большого числа НТМ, которые были непрозрачными с точки зрения как их применения, так и последствий. Были введены тарифные квоты для обеспечения минимального доступа в тех случаях, когда объем импорта до введения тарифов был незначительным, или сохранения уже существующего уровня доступа в тех случаях, когда введение тарифов привело бы к его ограничению⁶. В рамках этого режима определенный объем импорта при поступлении на рынок облагается ("квотированным") тарифом, а на импорт сверх этой квоты распространяется более высокий ("неквотированный") тариф. Разница между этими двумя тарифами зачастую является довольно ощутимой: в тех странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), где применяются тарифные квоты, ставки таких пошлин составляют в среднем 36 и 120 процентов. Большинство тарифных квот распространяются на ограниченный круг товаров, главным образом фрукты и овощи, а также на мясо, зерновые, молочные продукты и масличные семена.

Хотя в соглашениях Уругвайского раунда и предусматривается значительное ограничение применения НТМ, сроки для их постепенной отмены сильно различаются по отдельным товарам: НТМ в сельском хозяйстве, распространяющиеся главным образом на продовольственные товары зоны умеренного климата (в первую очередь зерновые и молочные продукты), которые экспортируются в основном развитыми странами, упраздняются практически сразу же, в то время как НТМ в секторе текстильных изделий и одежды будут применяться еще в течение 10-летнего переходного периода, а ДОЭ – на протяжении четырех лет (Low, Yeats, 1995). Эти диспропорции усугубляются в связи с различными масштабами применения ДОЭ как по странам-экспортерам, так и по товарам. Например, в 1992 году из 79 ДОЭ вне секторов сельского хозяйства, текстильных изделий и одежды 69 касались экспорта главным образом автомобилей и бытовой электроники из Японии и Республики Кореи (Finger, Schuknecht, 1999).

Провал попыток участников Уругвайского раунда строго регламентировать применение антидемпинговых мер, возможно, явился одним из причин того, почему в последние несколько лет они превратились в излюбленный метод чрезвычайной защиты как в развитых, так и в развивающихся странах. За период 1995–1999 годов число антидемпинговых разбирательств резко возросло и превысило 1200 дел, причем большинство из них были возбуждены против развивающихся стран (WTO, 2001d). К антидемпинговым мерам часто прибегали производители основных металлов (главным образом стали), химической продукции, машин и электрического оборудования, а также пластмасс (Miranda, Torres, Ruiz, 1998).

Трудно точно оценить влияние изменений в условиях доступа на рынок на рост торговли различными товарами. Хотя большинство мер являются результатом многосторонних торговых переговоров и, следовательно, носят глобальный характер, некоторые из наиболее ограничительных видов практики, такие как ДОЭ и антидемпинговые меры, применяются на двусторонней основе и иногда влекут за собой диаметрально противоположные последствия. Действительно, запрет ДОЭ в секторе электроники совпал с расширением использования антидемпинговых мер. Активизация использования ограничительных мер в некоторых случаях стала реакцией на быстрый рост импорта, толчком к которому послужила либерализация.

Если говорить о широких товарных категориях, имеющиеся данные свидетельствуют о том, что в сельском хозяйстве, а также в секторе текстильных изделий и одежды процесс либерализации является довольно ограниченным и вялым; по сравнению с другими секторами доступ на рынки этих товаров по-прежнему очень затруднен. Рост экспорта ряда сельскохозяйственных товаров из развивающихся стран сдерживается практикой субсидирования сельского хозяйства, главным образом в ЕС. Кроме того, структура тарифных квот в первую очередь ограничивает доступ на рынок для тех сельскохозяйственных товаров, которые имеют сравнительно высокую эластичность по доходам. Эти факторы, безусловно, препятствуют росту мировой торговли сельскохозяйственными товарами по сравнению с продукцией обрабатывающей промышленности. Во многом они объясняют и то, почему рост торговли сельскохозяйственной продукцией с высокой эластичностью по доходам не опережает рост поставок других сельскохозяйственных товаров. Что касается обрабатывающей промышленности, то, за исключением сектора текстильных изделий и одежды, различия в эволюции условий доступа на рынок не настолько глубоки, чтобы объяснить разрыв в темпах роста торговли этими товарами. Более важную роль в этом, судя по всему, сыграли другие факторы, влияющие на ход интеграции рынков, и в первую очередь возрастающее значение международной производственной кооперации.

3. Международная производственная кооперация

а) Развитие международной производственной кооперации

Три группы товаров, темпы роста производства которых в последние два десятилетия были наиболее высокими и стабильными (а именно детали и компоненты электротехнических и электронных товаров, трудоемкая продукция, например одежда, и готовые наукоемкие изделия), в наибольшей степени испытывают на себе последствия глобализации производственных процессов в рамках международной производственной кооперации⁷. Снижение издержек на транспортировку и связь, а также торговых и нормативных барьеров облегчило производственную кооперацию, которая развивается главным образом в трудоемких отраслях. В этих отраслях, как правило, про-

изводится технически не сложная продукция, например одежда или обувь; в то же время такая кооперация может предполагать разделение и размещение в различных районах трудоемких операций технологически сложных производственных процессов, например, в электронике или автомобилестроении (Hummels, Rapoport, Yi, 1998). В таких секторах производственная кооперация позволяет фирмам использовать сравнительные преимущества в производстве конкретных компонентов, а также эффект экономии за счет масштабов производства и различия в издержках рабочей силы между странами. В электронной промышленности такие детали, как полупроводники, могут продаваться на рынке как отдельные товары или использоваться в широкой гамме готовых изделий, например компьютеров, автомобилей и электробытовых приборов. Это позволяет фирмам размещать производство комплекующих, руководствуясь не среднеотраслевой, а своей, внутрифирменной нормой использования факторов производства и себестоимостью конечной продукции.

Международные производственные системы включают в себя крупные ТНК, производящие стандартный набор товаров на расположенных в разных местах предприятиях, или группы мелких и средних предприятий из разных стран, между которыми налажены международные субподрядные связи; в приложении 3 рассматриваются некоторые из важнейших областей международной производственной кооперации, организованной на этих принципах. В производстве стандартных товаров важнейшую роль играет экономия за счет масштабов, и ТНК стремятся увеличить свою прибыль, выбирая для размещения производства районы, сочетающие в себе высокую производительность труда с низкой заработной платой и инфраструктурными издержками. Подобные инвестиции чрезвычайно мобильны, поскольку основывающиеся на низких издержках сравнительные преимущества можно легко утратить в результате повышения заработной платы или появления более привлекательных новых районов для размещения производства. Другой особенностью работы подобных международных производственных систем является то, что ноу-хау и технологии, как правило, находятся в распоряжении самих ТНК; они зачастую занимают монопольное положение, поскольку высокие расходы на управление и координацию деятельности таких комплексов представляют собой серьезное препятствие для проникновения в эти секторы. Когда международная производственная кооперация организуется на принципах субподряда,

головная фирма, как правило, занимается НИОКР, дизайном, финансированием, материально-техническим обеспечением и сбытом; в производственной деятельности она участвует далеко не всегда. Подобные системы являются типичными для тех отраслей, где трудоемкие этапы производственного процесса можно отделить от капиталоемких и наукоемких/высокотехнологичных этапов и разместить их в районах с низкой заработной платой.

По оценкам, сделанным на основе таблиц "затраты-выпуск" по ряду членов ОЭСР и стран с формирующимися рынками, на долю товаров, производимых на основе специализации в рамках вертикальных производственных систем, приходится до 30 процентов мирового экспорта, причем за последние 25 лет эта доля возросла не менее чем на 40 процентов (Hummels, Ishii, Yi, 2001). В то же время масштабы международной производственной кооперации на глобальном уровне трудно проанализировать в динамике, поскольку до появления второго пересмотренного варианта МСТК международные торговые классификации не позволяли разграничивать торговлю конечной продукцией и торговлю отдельными частями и компонентами (Yeats, 2001). Хотя в рамках большинства товарных категорий такое разграничение остается невозможным, его можно провести применительно к машинно-транспортному оборудованию, на которое приходится примерно половина мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности. Торговля частями и компонентами особенно важна в автомобилестроении, в производстве компьютеров и канцелярских машин, телекоммуникационного оборудования и сетевого электрооборудования⁸. Кроме того, важную роль в производственной кооперации в Восточной Азии играет торговля транзисторами и полупроводниками⁹ (Ng, Yeats, 1999). Тот факт, что торговля деталями и компонентами в последние несколько лет мощно росла, особенно в электронной промышленности, говорит о том, что быстрое развитие глобальной производственной кооперации явилось важнейшей предпосылкой быстрого роста

торговли этими товарами, а также доли развивающихся стран на этих рынках.

Зависимость промышленного производства и экспорта в развивающихся странах от таких импортных факторов производства, как капитал и полуфабрикаты – отнюдь не новое явление. Международная производственная кооперация представляет собой особую форму взаимосвязи импорта и экспорта по принципу "затраты-выпуск", которая ведет к повышению прямой импортной составляющей в экспорте по сравнению с добавленной стоимостью. В определенном смысле последствия такой кооперации аналогичны последствиям либерализации торговли, которая зачастую приводит к повышению не только прямой, но и косвенной доли импорта в экспорте, облегчая доступ зарубежных поставщиков капитала и полуфабрикатов на внутренние рынки. В то же время международная производственная кооперация порождает новую структуру торговли, в рамках которой товары, прежде чем поступить к конечному потребителю, проходят через несколько пунктов, и суммарная учетная стоимость торговли такими товарами намного превышает заложенную в них добавленную стоимость. Следовательно, по мере территориального расширения производственных систем торговля такими товарами может расти без соразмерного увеличения их конечного потребления.

Международные производственные системы включают в себя крупные ТНК, производящие стандартный набор товаров на расположенных в разных местах предприятиях, или группы мелких и средних предприятий из разных стран, между которыми налажены международные субподрядные связи.

Ноу-хау и технологии, как правило, находятся в распоряжении самих ТНК.

С увеличением импортного компонента в экспортной продукции усилилась потребность в правилах определения происхождения реализуемых товаров как инструмента торговой политики (например, в отношении возврата пошлин и количественных ограничений), а также для целей учета торговых потоков на потоварной основе. Общая концепция, лежащая в основе правил происхождения, гласит, что товар происходит отсюда, где имела место его последняя "существенная трансформация". На практике вопрос о том, имела ли место существенная трансформация, решается при помощи трех основных методов. Первым из них является метод добавленной

стоимости, при помощи которого рассчитывается доля стоимости, добавленной на последнем этапе производственного процесса. В основе второго метода лежит критерий тарифной позиции, согласно которому товар считается происходящим из страны-экспортера в том случае, если в результате операций с ним в этой стране таможенные органы стали проводить его по такой тарифной позиции, которая отличается от позиции полуфабрикатов. Этот критерий является сравнительно простым и предсказуемым, однако авторы систем торговой классификации не преследовали цель определить, имела ли место существенная трансформация или нет. При помощи третьего метода, носящего технический характер, в каждом конкретном случае определяются те конкретные производственные операции, исходя из которых можно установить происхождение товара. В отсутствие международно признанных стандартов таможенные органы имеют большую свободу действий в вопросах толкования правил происхождения. В результате страна-импортер может руководствоваться разными правилами происхождения применительно к различным торговым партнерам и товарам.

b) Производственная кооперация и преференциальный доступ на рынок

Развитие международной производственной кооперации часто связано с предоставлением преференциального доступа на рынок. Хотя такой доступ, как правило, ведет к переориентации торговли, его предоставление в контексте международной производственной кооперации помогает формированию новых торговых потоков. Например, квоты Соглашения по изделиям из различных видов волокон кардинально повлияли на географию производства и расширение торговли текстильными изделиями и одеждой, особенно в Азии, где страны, исчерпавшие свои квоты на рынках промышленно развитых стран, стали переносить производство в новые районы (см. приложение 3).

Другие более специфические меры, влияющие на физический объем торговли, принимались главным образом Соединенными Штатами и ЕС.

Соединенные Штаты еще в 1964 году ввели специальные тарифные правила, поощряя использование своей продукции в зарубежных сборочных операциях. Срок действия этих правил с некоторыми поправками был продлен в 1988 году в рамках положений о производственной кооперации раздела 98 Гармонизированного тарифа Соединенных Штатов. Согласно этим правилам пошлиной не облагается стоимость изготовленных в Соединенных Штатах компонентов, которые возвратились в страну в качестве составной части продукции, собранной за рубежом. Еще одно правило было введено в контексте Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), благодаря которому пошлинами не облагается мексиканский компонент добавленной стоимости в текстильных изделиях и одежде, сшитых из заготовок или тканей, произведенных или раскроенных в Соединенных Штатах (USITC, 1999a).

Торговля с внешней переработкой (ТВП) между ЕС и его торговыми партнерами, как правило, характерна для трудоемких секторов, в первую очередь для рынков текстильных изделий и одежды¹⁰. Начало нормативному регулированию ТВП было положено в 1982 году во время второго продления срока действия Соглашения по изделиям из различных видов волокон, когда квоты на ТВП были впервые включены в третье Соглашение. Специальный режим импорта текстильных изделий и одежды в ЕС обычно предполагает распространение таможенных льгот на импорт в определенных пределах или в рамках контрольных механизмов, предусмотренных в двусторонних соглашениях по текстильным изделиям, заключенных ЕС с рядом поставщиков в рамках Соглашения по изделиям из различных видов волокон. На практике это, как правило, означает увязывание ДОО с временным освобождением от таможенных пошлин. На реимпортируемые по линии ТВП товары на выборочной основе распространяются преференциальные тарифные квоты. Основными бенефициарами этой схемы являются некоторые средиземноморские страны (Марокко, Тунис и Турция), а также страны Восточной Европы и в первую очередь балтийские государства. Эта схема используется очень широко.

Международная производственная кооперация представляет собой особую форму взаимосвязей между импортом и экспортом по принципу "затраты-выпуск", которая ведет к повышению прямой импортной составляющей в экспорте по сравнению с добавленной стоимостью.

ко: в Германии две трети всего объема торговли текстильными изделиями и одеждой со странами Центральной и Восточной Европы приходится на торговые операции с внешней переработкой¹¹.

Преференциальные тарифы, предусмотренные в региональных торговых соглашениях между развивающимися странами, например в Соглашении о создании Южного общего рынка (МЕРКОСУР)¹² в Латинской Америке и Соглашении о свободной торговле между странами АСЕАН (АФТА) в Азии, также сыграли важную роль в расширении торговли конкретными товарами между участвующими в таких соглашениях странами. Например, создание или консолидация

региональных автомобилестроительных отраслей в Латинской Америке и Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) дали толчок мощному росту ПИИ и внутриотраслевой торговли в этих регионах. В рамках МЕРКОСУР страны-члены предоставляют друг другу преференциальный доступ на рынок с целью развития интегрированных региональных автомобильных отраслей и рынков; против не входящих в это объединение стран введены временные защитные меры, которые будут упразднены после того, как эта отрасль будет коренным образом перестроена при помощи ПИИ и интегрирована в мировой рынок (приложение 3).

Д. Динамизм экспорта и потенциал роста производительности труда

Как отмечалось выше, роль производства и экспорта товаров в процессе развития зависит от того потенциального влияния, которое они могут оказать на спрос и производительность труда. По общему признанию, у сырьевых товаров такой потенциал весьма ограничен. В то же время большие различия существуют и между промышленными товарами, отличающимися друг от друга по интенсивности использования квалифицированной рабочей силы и технологий, а также по потенциалу роста производительности труда.

Классификация товаров по степени квалификации необходимой для их производства рабочей силы, уровню технологии и капиталоемкости, а также с точки зрения эффекта экономии за счет масштабов производства позволяет выделить пять категорий товаров: сырьевые товары, трудоемкие и материалоемкие промышленные товары, промышленные товары, производство которых не требует квалифицированной рабочей силы и интенсивного применения технологий, и промышленные товары, требующие интенсивного применения высококвалифицированной рабочей силы и

технологий (*TDR 1996*: 116). Хотя интенсивность применения квалифицированной рабочей силы и технологий при производстве товаров не всегда означает, что соответствующий производственный сектор обладает большим потенциалом для роста производительности труда, эта связь является достаточно тесной для того, чтобы оправдать анализ товарных категорий с точки зрения интенсивности использования в их производстве квалифицированной рабочей силы и технологий (вставка 3.1).

Торговля в рамках всех пяти вышеуказанных категорий с середины 80-х годов заметно увеличилась. Особенно быстро росли с 1993 года поставки промышленных товаров, требующих применения высококвалифицированной рабочей силы и передовых технологий; торговля ими за период 1980–1998 годов возросла примерно в пять раз (диаграмма 3.3). Торговля трудоемкими и материалоемкими товарами, а также промышленной продукцией, для производства которой требуются рабочая сила и технологии среднего уровня, также росла быстрее, чем торговля всеми нетоплив-

Вставка 3.1**НАУКО- И ТЕХНОЕМКОСТЬ ТОВАРОВ
И ИХ ПОТЕНЦИАЛ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ**

Вышеуказанные товарные группы составлены, исходя из традиционного представления о кадровых потребностях и техноёмкости процессов их производства. Поскольку применение дополнительного человеческого капитала и технологий ведет к повышению производительности труда, такая классификация может дать довольно точное представление о различном отраслевом потенциале роста производительности труда. В то же время следует помнить, что: i) высокая производительность не является синонимом высокой науко- и техноёмкости производства; и ii) помимо сочетания факторов производства и технологий, на производительность труда влияет и целый ряд других факторов.

Высокая добавленная стоимость в расчете на одного рабочего, как правило, создается в капиталоемких секторах или в традиционных отраслях тяжелого машиностроения, в то время как в высокотехнологичных секторах в расчете на одного рабочего уровень добавленной стоимости может оказаться ниже. Например, в 1999 году в Соединенных Штатах добавленная стоимость в расчете на одного рабочего в табачной промышленности, нефтепереработке и автомобилестроении (соответственно, 1944 тыс. долл., 551 тыс. долл. и 308 тыс. долл.) была намного выше, чем в авиационной и электронно-компьютерной промышленности (в обоих случаях она составляла порядка 170 тыс. долл. США) (United States Census Bureau, 2001).

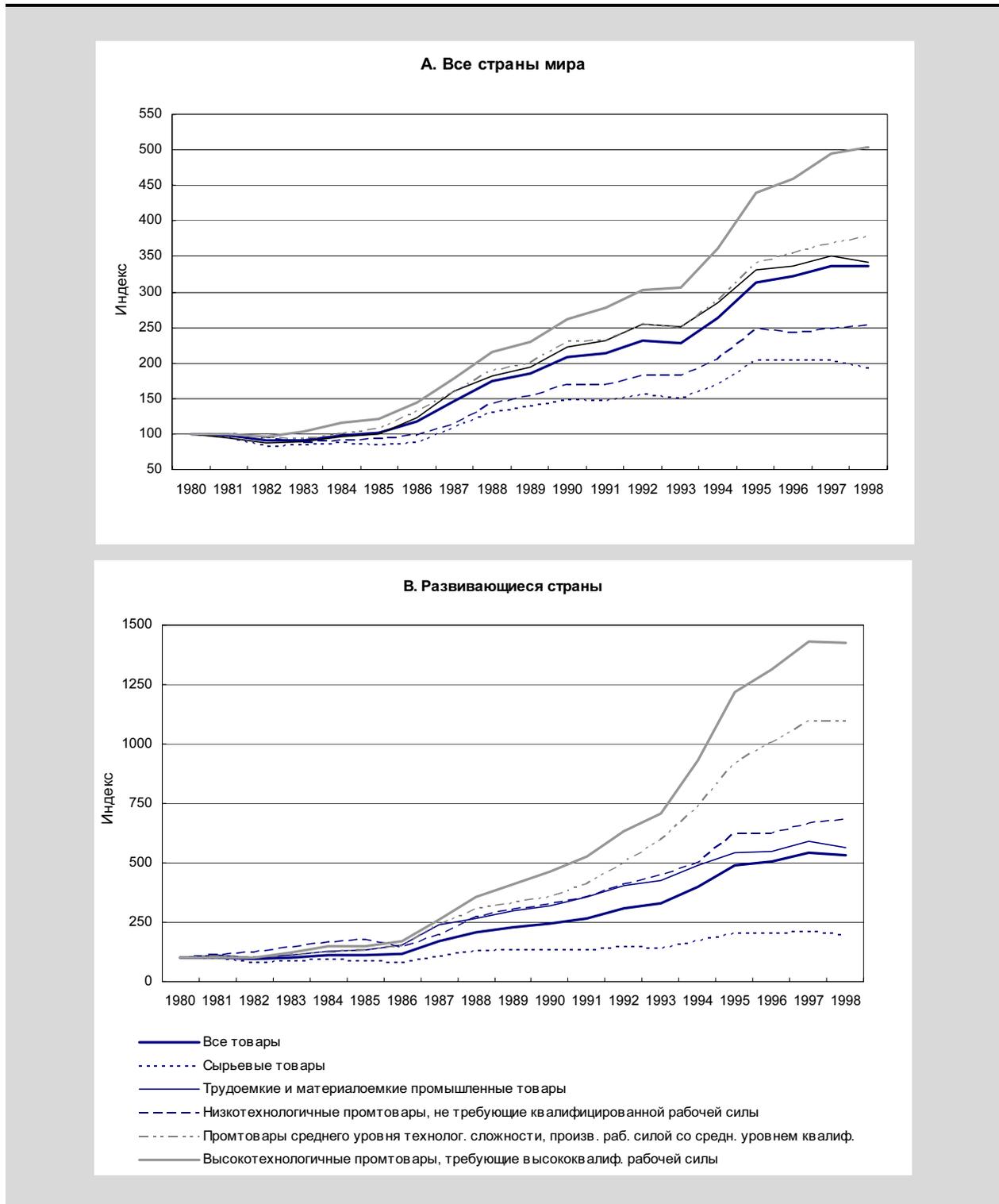
Поскольку на производительность труда влияет сложный комплекс различных факторов, высокая добавленная стоимость в расчете на одного работника не всегда является показателем высокой техноёмкости производства. Например, внедрение новых управленческих и организационных методов может способствовать заметному повышению производительности труда в конкретных отраслях, как, например, внедрение экономичных производственных систем на японских автомобилестроительных предприятиях. Это дало им ощутимые преимущества над их конкурентами, которые продолжали использовать систему производства Форда. О сложности этого вопроса свидетельствуют и споры об источниках роста производительности труда в Соединенных Штатах во второй половине 90-х годов. В то время как одни специалисты указывают на большое значение производства компьютеров и полупроводников для общего роста производительности труда, другие подчеркивают роль использования информационной технологии (см., например, Oliner and Sichel, 2000; Gordon, 2000).

Другим показателем производительности труда и связи между техноёмкостью производства и динамикой экономического развития является общая производительность факторов производства (ОПФП). На основе этого показателя классификацию секторов можно произвести в зависимости от оценок долгосрочных темпов роста ОПФП в крупных развитых странах – технологических лидерах (Choudhri and Nakura, 2000). В то же время в нынешнем контексте невозможно широко оперировать этим показателем, поскольку в его основе лежит Международная стандартная отраслевая классификация (МСОК), в то время как при анализе торговли, как правило, применяется МСТК. Тем не менее практически все вышеуказанные товары с наилучшей рыночной динамикой в мировом экспорте приходится на секторы обрабатывающей промышленности с высокими темпами роста ОПФП (текстильные изделия, одежда и изделия из кожи; химические вещества и химические продукты; и изделия из металла), за исключением трех сырьевых товаров (шелк, безалкогольные напитки и продукты из зерновых), а также товарной группы, в которую входят музыкальные инструменты, пластинки и пленки.

Диаграмма 3.3

**ТЕМПЫ РОСТА ЭКСПОРТА РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ТОВАРОВ ^а
В РАЗБИВКЕ ПО ФАКТОРИНТЕНСИВНОСТИ, 1980–1998 ГОДЫ**

(Индексы, 1980 = 100)



Источник: См. таблицу 3.1.
а Исключая топливо.

Таблица 3.4

**СТРУКТУРА ЭКСПОРТА^а ПО КАТЕГОРИЯМ ТОВАРОВ В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ИХ ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ, 1980 И 1998 ГОДЫ**

(Доля в процентах)

Товарная категория	Доля в экспорте из развивающихся стран		Доля в мировом экспорте	
	1980	1998	1980	1998
Сырьевые товары	50,8	19,0	25,7	14,8
Трудоемкие и материалоемкие промышленные товары	21,8	23,2	14,7	15,0
Низкотехнологичные промышленные товары, не требующие квалифицированной рабочей силы	5,8	7,3	10,1	7,6
Промышленные товары среднего уровня технологической сложности, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	8,2	16,8	26,4	29,6
Высокотехнологичные промышленные товары, требующие высококвалифицированной рабочей силы	11,6	31,0	20,2	30,2

Источник: См. таблицу 3.1.
Примечание: Товарную классификацию см. в тексте.
а Исключая топливо.

ными товарами, однако в этом случае разница была довольно небольшой. Напротив, темпы роста торговли низкотехнологичными промышленными товарами, не требующими квалифицированной рабочей силы, а также нетопливными сырьевыми товарами, были гораздо ниже среднего уровня, особенно в последние годы. В результате доля нетопливных сырьевых товаров в мировой торговле быстро снижалась при одновременном мощном устойчивом росте доли высокотехнологичной продукции обрабатывающей промышленности, требующей высококвалифицированной рабочей силы. Действительно, к концу 90-х годов доля этой последней товарной категории превысила долю промышленной продукции среднего уровня технологической сложности, для производства которой достаточно рабочей силы со средним уровнем подготовки (таблица 3.4.).

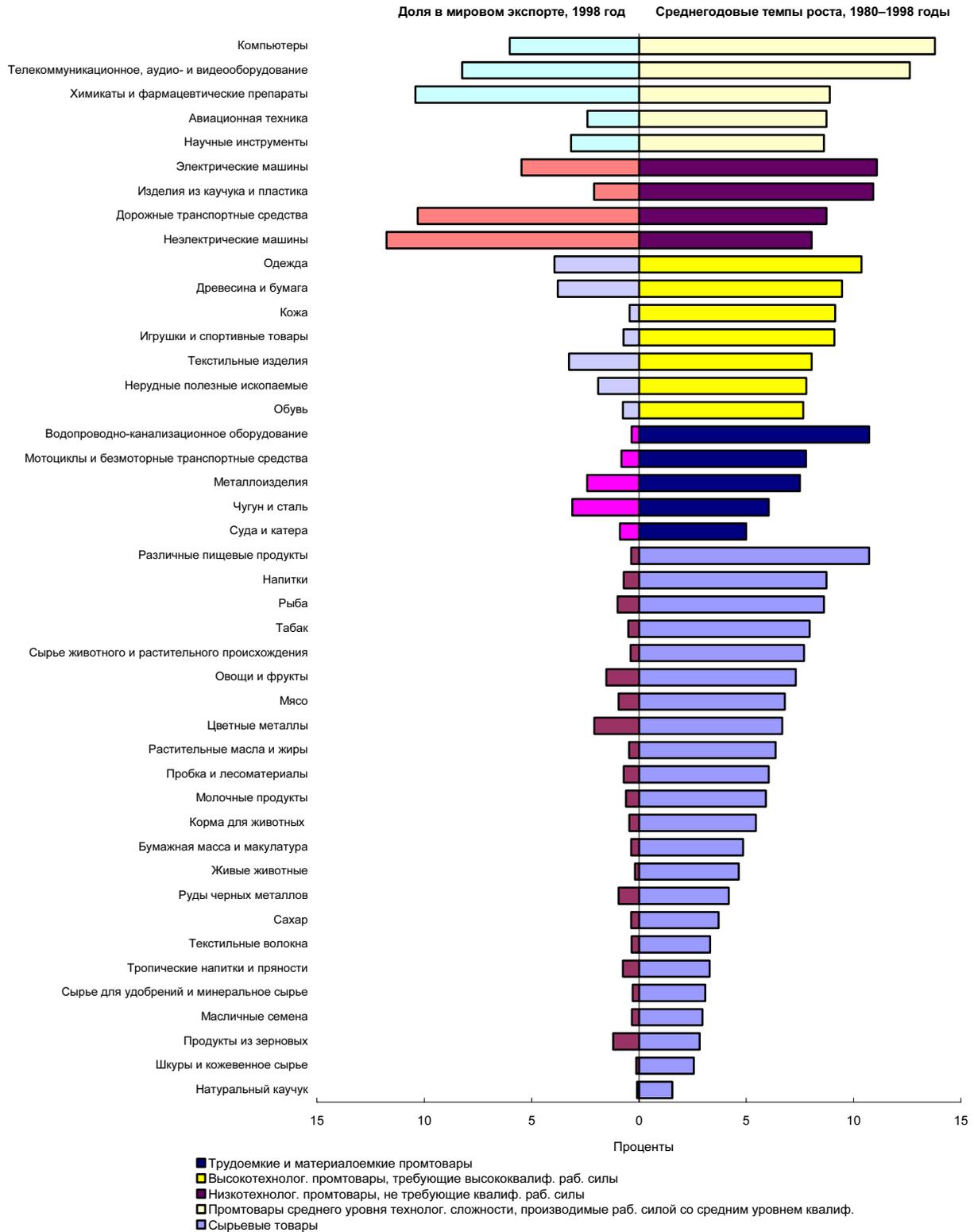
За исключением нетопливных сырьевых товаров, экспорт всех категорий товаров из развивающихся стран рос быстрее по сравнению с мировым экспортом в рамках тех же товарных категорий, причем разница в темпах роста становилась более ощутимой с повышением техноёмкости товаров и степени квалификации рабочей силы (диаграмма 3.3). В результате доля нетопливных сырьевых товаров в совокупном экспорте нетопливной продукции из развивающихся стран резко снизилась: более чем с 50 процентов в

1980 году до менее 20 процентов в 1988 году. Доля трудо- и материалоемкой продукции, а также промышленных товаров с низкой техноёмкостью и квалификацией рабочей силы в совокупном нетопливном экспорте из развивающихся стран в целом оставалась неизменной, в то время как доля промышленной продукции со средней, и особенно с высокой техноёмкостью и квалификацией рабочей силы резко возросла; действительно, с середины 90-х годов на последнюю группу товаров приходится основная доля экспорта из развивающихся стран.

На диаграмме 3.4, в основе которой лежит классификация МСТК на уровне 2- и 3-значных кодов, видно, что в последние два десятилетия в каждой из товарных категорий быстро рос мировой экспорт сразу нескольких товаров; в этом смысле динамизм торговли является повсеместным. В то же время все товары с высокой динамикой роста поставок и высокой долей в мировом экспорте относятся к категории товаров с высокой и средней техноёмкостью и квалификацией рабочей силы. В развивающихся странах в последние два десятилетия наиболее быстро росли поставки тех товаров, на которые уже приходится высокая доля в совокупном экспорте (диаграмма 3.5). Так, важное место в экспорте развивающихся стран занимают компьютеры и канцелярское оборудование; телекоммуникационное,

Диаграмма 3.4

РЫНОЧНАЯ ДИНАМИКА ТОВАРОВ, ПОСТАВЛЯЕМЫХ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ^а, В РАЗБИВКЕ ПО ФАКТОРИНТЕНСИВНОСТИ



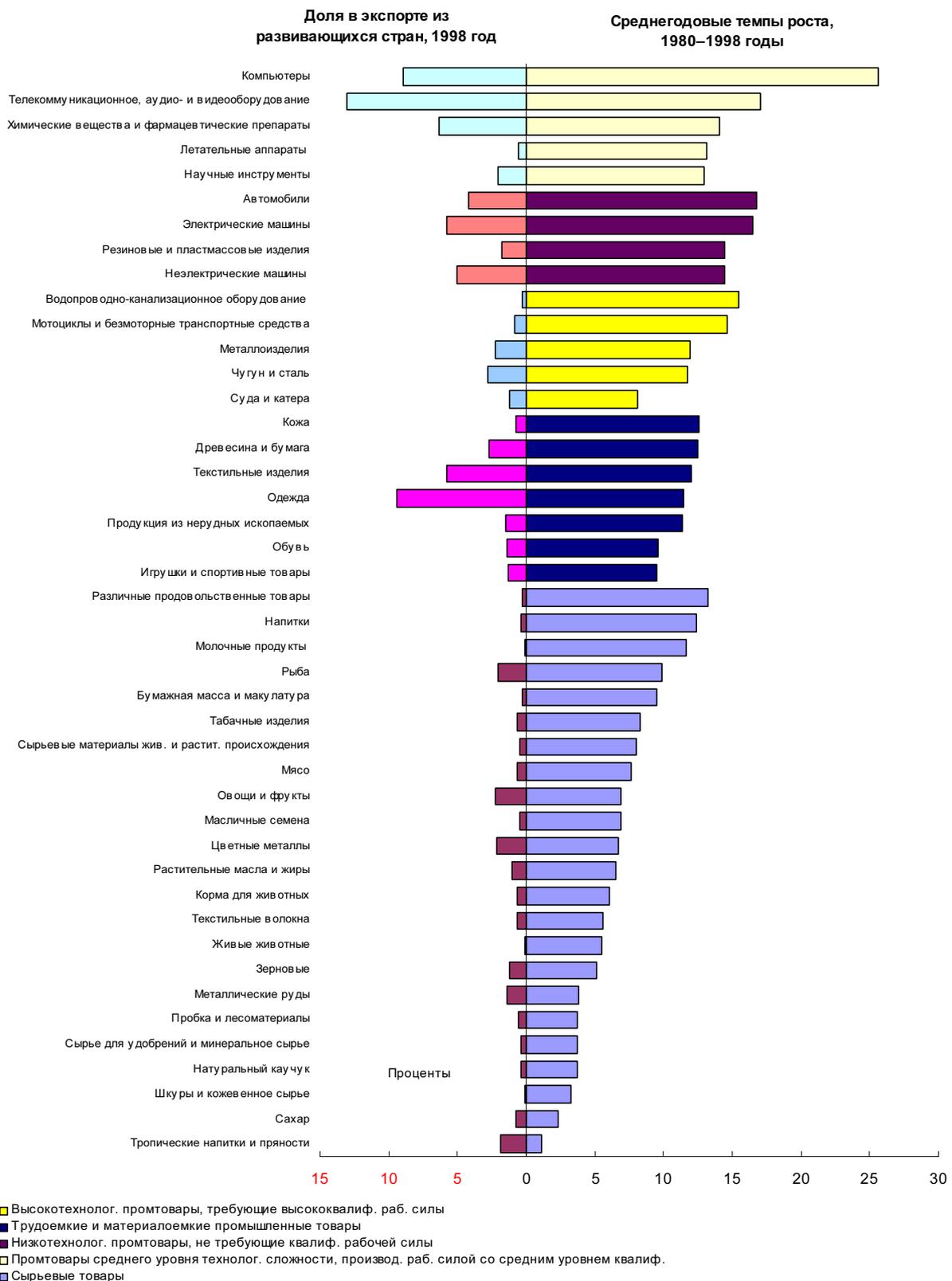
Источник: См. таблицу 3.1.

Примечание: Как товарные группы, так и подгруппы, расположены в порядке убывания их средних темпов роста за период 1980–1998 годов. Определение некоторых из товарных групп, указанных на диаграмме, отличается от тех, которые употребляются в других разделах настоящего ДТР. К их числу относятся: "компьютеры", куда включаются компьютеры и канцелярское оборудование, а также части компьютеров и канцелярских машин (МСТК 75); "телекоммуникационное оборудование", охватывающее телекоммуникационное, аудио- и видеооборудование (МСТК 76), а также транзисторы и полупроводники (МСТК 776); и "электрические машины", куда включаются электроэнергетические машины, электрические аппараты и приборы и их детали (МСТК 771–775), за исключением транзисторов и полупроводников (МСТК 776).

^а Исключая топливо.

Диаграмма 3.5

**РЫНОЧНАЯ ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН^а
В РАЗБИВКЕ ПО ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ**



Источники: См. таблицу 3.1.
 Примечание: См. диаграмму 3.4.
 а Исключая топливо.

аудио- и видеооборудование и полупроводники; и одежда. Поскольку производство всех этих товаров является трудоемким, можно сделать вывод о том, что важнейшей предпосылкой роста их экспорта стало повышение роли глобальной производственной кооперации.

Таким образом, анализ роста экспорта различных категорий товаров демонстрирует, что товары с хорошей рыночной динамикой существуют во всех товарных категориях, в том числе и среди сырьевых товаров. В то же время в последние два десятилетия самыми высокими темпами рос экспорт высокотехнологичной продукции, выпускаемой высококвалифицированной рабочей силой. По-видимому, наиболее неожиданным является вывод о том, что чем выше техноёмкость экспортной продукции и квалификация выпус-

кающей ее рабочей силы, тем быстрее увеличиваются ее поставки из развивающихся стран по сравнению с ростом мировой торговли. Тем не менее это может и не означать, что технологический уровень экспорта из развивающихся стран постоянно повышается. Во-первых, быстрый рост экспорта техноёмкой продукции, требующей квалифицированной рабочей силы, начался в начале 80-х годов со сравнительно низкого уровня. Во-вторых, что еще важнее, поскольку развивающиеся страны экспортируют такую продукцию, которая, как правило, производится в рамках трудоемких процессов в контексте международной производственной кооперации, данные о росте валовой стоимости экспорта вряд ли помогут оценить характер участия развивающихся стран в мировой торговле.

Е. Различия между развивающимися странами

Главными экспортёрами наиболее динамичной продукции на мировых рынках выступают промышленно развитые страны. Среди развивающихся стран такие динамичные товары поставляют на мировые рынки в ощутимых объемах лишь страны Юго-Восточной Азии. Большинство других развивающихся регионов планеты, как представляется, не в состоянии принимать участие в этом процессе¹³.

В таблице 3.А2 приложения 1 перечислены экспортные товары с наибольшей рыночной динамикой из развитых стран, группы развивающихся стран и региональных подгрупп. Из таблицы видно, что в группе 20 наиболее динамичных товаров на мировых рынках 15 позиций приходятся на те товары, экспорт которых из промышленно развитых стран растет наиболее высокими темпами. Напротив, среди 20 наиболее динамичных товаров на мировых рынках лишь восемь приходятся на те товары, экспорт которых из развивающихся стран растет наиболее быстро. Хотя

к их числу относятся четыре товара, мировая торговля которыми растет быстрее всего, это во многом объясняется расширением участия развивающихся стран в трудоемких этапах производства высокотехнологичных электронных товаров в рамках международной производственной кооперации. Аналогично этому, перенос производств в развивающиеся страны, по всей видимости, является одной из основных причин, в силу которых одежда превратилась в одну из наиболее быстрорастущих статей экспорта не развивающихся стран, а промышленно развитых.

Возможно, вызывает удивление тот факт, что лишь три из 20 наиболее динамичных товаров на мировых рынках (таблица 3.1) относятся к числу тех 20 товаров, экспорт которых из *НИС первого поколения* растет наиболее быстро; к их числу относятся компьютеры, детали компьютеров и канцелярских машин, а также оптические инструменты. Однако это лишь подтверждает тот факт, что эти страны не являются привлекатель-

ными для размещения трудоемких этапов производства многих техноемких динамичных товаров, требующих высококвалифицированной рабочей силы. Напротив, среди 20 товаров, экспорт которых из НИС первого поколения растет наиболее быстро, пять являются продукцией химической промышленности. Довольно высокое место в этом списке занимает и готовая продукция автомобилестроения. В экспорте НИС первого поколения текстиль стоит гораздо выше одежды. Это говорит о том, что с годами этим странам удалось перейти со сравнительно трудоемкого производства одежды на более технологически сложное производство текстиля.

Компьютеры, детали компьютеров и канцелярских машин, оптические инструменты, а также телекоммуникационное, аудио- и видеоборудование являются важнейшей подгруппой товаров в динамичном экспорте АСЕАН-4 (Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины). В то же время полезно отметить, что в число 20 товаров, экспорт которых из этих стран растет наиболее высокими темпами, входят и легковые автомобили. В экспорте Южной Африки наиболее динамичные товары можно найти во многих товарных группах, однако по сравнению с Восточной Азией среди них насчитывается гораздо меньше электронных товаров. Обращает на себя внимание и отсутствие предметов одежды.

Группа стран Южной Америки, по всей видимости, оказалась в стороне от мировых рынков динамичного экспорта. Лишь два из наиболее быстрорастущих экспортных товаров этой группы стран фигурируют в числе 20 самых динамичных товаров в мировой торговле: безалкогольные напитки и трикотажные ткани. Товары, производимые в рамках глобальной производственной кооперации, не фигурируют в числе наиболее динамичных статей экспорта из Южной Америки. Этот регион не принимает широкого участия в мировой производственной кооперации в силу таких факторов, как большая географическая удаленность от тех развитых стран, которые наиболее активно участвуют в этой деятельности, высокий уровень заработной платы по сравнению с производительностью труда и неадекватная инфраструктура. В этих странах, которые располагают богатыми природными ресурсами, быстро растет сырьевой

экспорт: шесть наиболее динамичных товаров из этих стран являются сырьевыми товарами, а из 20 южноамериканских товаров, экспорт которых растет наиболее высокими темпами, девять приходятся на различные виды сырья¹⁴.

Что касается опыта отдельных стран, при сравнительном анализе доли четырех наиболее быстрорастущих товарных групп в экспорте крупнейших развивающихся стран вырисовывается следующая картина¹⁵:

- *Электронные и электрические товары* являются ведущими статьями экспорта всех четырех НИС первого поколения (хотя в Республике Корея они играют не столь важную роль, как в других странах), а также Малайзии, Филиппин и Таиланда. Большое значение они имеют также для Китая, Коста-Рики и Мексики.
- *Текстиль и трудоемкие промышленные товары, в частности одежда*, имеют большое значение для Китая, Коста-Рики, Индии, Мексики, Марокко, Филиппин, Республики Кореи, китайской провинции Тайвань, Таиланда, Туниса и Турции.
- *Транспортное оборудование, в частности легковые и другие автомобили*, являются единственной категорией готовых товаров высокотехнологичных отраслей, которые фигурируют среди основных статей экспорта ряда развивающихся стран, в частности Аргентины, Бразилии, Мексики и Республики Кореи. В то же время лишь в Республике Корея этот экспорт развивается на базе национального производства.
- *Сырьевые товары и, в частности, сырьевые товары с динамичным предложением*, играющие определенную роль для Индии, Индонезии, Малайзии, Филиппин, Таиланда, Туниса и Турции, очень важны для ряда стран Южной Америки и для Марокко.

На структуре и динамике экспорта этих стран, безусловно, сказываются многие национальные факторы, в том числе размер и наделенность ресурсами. В то же время опыт разных

Группа стран Южной Америки, по всей видимости, оказалась в стороне от мировых рынков динамичного экспорта.

стран имеет четко выраженный региональный оттенок, что свидетельствует о важности географического фактора. Товары, производимые в рамках глобальной производственной кооперации, широко представлены в экспорте лишь тех стран, которые расположены неподалеку от того или иного рынка крупнейших развитых стран, а именно Соединенных Штатов, ЕС и Японии. Напротив, они слабо представлены в экспорте стран, расположенных далеко от этих рынков.

В то же время это не означает, что международные производственные системы размещаются в пределах региональных границ. В этом отношении восточноазиатские страны опять же отличаются от

стран других регионов, поскольку они гораздо глубже интегрированы в международную производственную кооперацию, чем страны, расположенные ближе к Соединенным Штатам и ЕС. Предприятия в Восточной Азии не только работают в рамках региональных производственных систем, но и экспортируют свою продукцию в Соединенные Штаты и Европу. Напротив, страны Восточной Европы обычно стремятся к налаживанию производственной кооперации с ЕС, в то время как предприятия стран, расположенных неподалеку от Соединенных Штатов, и в первую очередь в Мексике, как правило, оказываются вовлеченными в производственные системы лишь Соединенных Штатов.

Ф. Экспорт, индустриализация и рост

1. *Международная производственная кооперация, торговля и индустриализация*

Каким образом различное положение развивающихся стран в мировой торговле отражается на общей динамике их экономического развития и, в частности, на темпах индустриализации и роста? Как правило, считается, что, по мере углубления интеграции стран в глобальную торговую систему, благодаря созданию более либерального и открытого режима значение международной торговли во внутриэкономической деятельности возрастает. Это происходит за счет увеличения доли внешнеторгового сектора в экономике, а также перетока ресурсов из защищаемых отраслей, производящих импортозамещающую продукцию (что соответственно уменьшает объем производства таких отраслей) в экспортные отрасли. В результате при неизменном объеме использования ресурсов растут как импорт, так и экспорт. Участие в глобальной производственной кооперации лишь активизирует этот процесс.

Действительно, в большинстве развивающихся стран, в последние годы быстро либерализовавших свою экономику, отношение торговли к доходу заметно возросло. По некоторым оценкам, такое перераспределение ресурсов в зависимости от структуры сравнительных преимуществ позволяет заметно повысить эффективность и благосостояние. В то же время эти преимущества с трудом поддаются количественной оценке и обоснованию, что порождает серьезные споры относительно того, какую отдачу можно ожидать от осуществления соглашений Уругвайского раунда. Как бы то ни было, такие выгоды носят единовременный характер. С точки зрения развития гораздо важнее то, в какой степени углубление интеграции и более быстрое расширение экспорта и импорта помогают повысить темпы роста и сократить разрыв в доходах с промышленно развитыми странами.

Механизмы, через которые экспорт влияет на экономический рост и индустриализацию развивающихся стран, подробно описывался в предыдущих *ДТР* на примере эволюции восточноази-

атских НИС и тех проблем, с которыми сталкиваются зависящие от сырьевых товаров африканские страны, стремясь увеличить темпы накопления и роста¹⁶. По ходу развития эти механизмы претерпевают изменения. На начальном этапе доступ на мировые рынки открывает перед развивающимися странами возможности для "избыточного производства", позволяя им задействовать ранее не использовавшуюся землю и рабочую силу для увеличения производства сырьевых товаров, излишек которых можно экспортировать. Это позволяет им ощутимо увеличить доходы и масштабы хозяйственной деятельности (даже несмотря на то, что добавленная стоимость, создаваемая в расчете на одного работника, является довольно низкой), а также приносит иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта и инвестиций. Следующий этап – это начало диверсификации и переработки сырья на экспорт. В то же время возможности для ускорения процесса развития благодаря углублению и диверсификации производства в рамках сырьевого сектора являются довольно ограниченными. Для обеспечения устойчивого экономического роста подавляющему большинству развивающихся стран необходимо структурно переориентировать экономику на производство промышленной продукции. В большинстве стран предприятия обрабатывающей промышленности вначале создаются для выпуска традиционных трудоемких товаров – первых очевидных "кандидатов" на экспорт среди продукции обрабатывающей промышленности. По мере роста доходов и задействования избыточной рабочей силы стоимость ее возрастает, а на рынке появляются новые дешевые производители, что постепенно снижает конкурентоспособность многих трудоемких промышленных отраслей. Возникает новая задача – повысить технический уровень промышленного производства для выпуска более сложной продукции. Такой переход от материалоемких и трудоемких видов деятельности к более высокотехнологичному производству, требующему квалифицированной рабочей силы, предопределил успех послевоенной индустриализации в Восточной Азии, и главным образом в Японии, Республики Корея и китайской провинции Тайвань. Как подробно говорится в преды-

дущих выпусках *ДТР*, этот успех стал возможен благодаря сочетанию торгово-промышленной и инвестиционной политики, сильно отличавшейся от той, которую проводили многие развивающиеся страны либо на более раннем этапе замещения импорта, либо в процессе недавней поголовной либерализации¹⁷.

Действительно, вышеуказанные данные говорят о том, что, за исключением нескольких восточноазиатских НИС, которые по уровню дохода догнали или даже перегнали многие промышленно развитые страны, развивающиеся страны в своей экспортной деятельности по-прежнему опираются главным образом на разработку природных ресурсов или неквалифицированную рабочую силу. Сведения о том, что экспорт высокотехнологичной продукции, производимой квалифицированной рабочей силой, из развивающихся стран быстро растет, вводят в заблуждение, поскольку в производственной цепочке эти страны выполняют главным образом сборочные операции, не требующие высококвалифицированного труда. Переориентация с сырьевых товаров на промышленную продукцию первого поколения в большинстве случаев не свидетельствует о переходе на более технически сложные виды хозяйственной деятельности. Напротив, производство некоторых видов сырья может быть даже более науко-/капиталоемким и быть теснее связано с остальной экономикой, чем некоторые сборочные операции, выполняемые неквалифицированной или малоквалифицированной рабочей силой.

Это ни в коей мере не означает, что рост значимости международной кооперации в сфере производства таких товаров, как компьютеры и канцелярское оборудование, полупроводники и оборудование для электросвязи, не открывает новые возможности перед развивающимися странами, имеющими большой избыток рабочей силы, позволяя им использовать ее полнее и тем самым повышать размер дохода на душу населения. Кроме того, участие в такой производственной кооперации может стимулировать процесс развития, увеличивая число тех секторов, на базе которых развивающиеся страны могут проводить по-

Сведения о том, что экспорт высокотехнологичной продукции, производимой квалифицированной рабочей силой, из развивающихся стран быстро растет, вводят в заблуждение, поскольку в производственной цепочке эти страны выполняют главным образом сборочные операции, не требующие высококвалифицированного труда.

литику индустриализации. Можно с полным основанием утверждать, что, поскольку товарная специфика производственных процессов позволяет дробить их на несколько этапов, производителям больше не требуется осваивать полную производственную цепочку и организовывать ее в рамках единой фирмы, что практически невозможно в условиях большинства развивающихся стран. Таким образом, они могут сосредоточить свои усилия на освоении в рамках одного из видов производств ограниченного числа операций, являющихся составной частью процесса выпуска конечной продукции. Это, по-видимому, обеспечит ощутимую экономию расходов на обучение и позволит малым и средним отечественным компаниям сосуществовать с крупными ТНК. С учетом наделенности теми или иными факторами производства, развивающиеся страны могут в процессе производства сложной продукции начать с освоения более трудоемких операций и постепенно переходить на более техноемкие виды хозяйственной деятельности, требующие более квалифицированной рабочей силы.

В то же время участие развивающихся стран в такой производственной кооперации сопряжено с определенными проблемами и опасностями. Во-первых, задача повышения добавленной стоимости благодаря технологическому прогрессу и росту производительности труда может оказаться более сложной в рамках международной производственной кооперации, чем на самостоятельных, независимых предприятиях. Во-вторых, обострение конкуренции между развивающимися странами за привлечение ПИИ, необходимых для проникновения на такие рынки, может вызвать проблемы композиции и ожесточенную конкурентную борьбу, в которой не будет победителей.

В приложении 3 на конкретных примерах показано, что участие в трудоемких операциях в рамках международной производственной кооперации еще не означает автоматического получения доступа к технологиям, позволяющим переходить на более сложные этапы производственного процесса. Безусловно, существуют успешные примеры замещения импорта в рамках международной производственной кооперации, позволяющей перейти от сборки импортных компонентов к их отечественному производству. Одним из таких примеров является развитие отечественного потенциала в отраслях по производству текстиля и одежды в Республике Корея, который описывается в приложении 3. Другим примером может

служить компьютерная промышленность в китайской провинции Тайвань, где она получила наиболее комплексное развитие среди всех азиатских стран, помимо Японии. Благодаря диверсификации предприятия этой отрасли смогли перейти от выпуска нескольких базовых товаров к производству широкой гаммы продукции с быстрорастущими рынками, расширить свой отечественный потенциал производства ряда компонентов с высокой добавленной стоимостью и даже пойти дальше чисто производственных операций, превратившись в поставщиков целого ряда наукоемких услуг (Ernst, 2000). Аналогично этому, Сингапур также добился заметных успехов в целенаправленном развитии конкретных отраслей и в использовании контролируемых ТНК активов для повышения технологического уровня отечественного производства¹⁸.

Однако примеры такого успеха скорее являются исключением из правила. Развивающиеся страны, участвующие в международной производственной кооперации, как правило, не выполняют трудоемких операций, требующих квалифицированной рабочей силы. В тех случаях, когда существует местная база поставщиков, за производство наиболее сложных ключевых компонентов отвечают главным образом зарубежные, а не отечественные фирмы¹⁹. Это может сдерживать развитие отечественного потенциала предложения и чревато ловушкой имеющихся сравнительных преимуществ, которые дает упор на трудоемкие операции, выполняемые неквалифицированной или малоквалифицированной рабочей силой. Это будет сдерживать реализацию потенциальных сравнительных преимуществ на высокотехнологических этапах производства и может оказаться серьезной проблемой для большинства развивающихся стран, участвующих в международной производственной кооперации. Поскольку эти страны находятся не на начальном этапе развития, характеризующемся большим избытком неиспользуемой рабочей силы, а являются странами со средним уровнем доходов, которые успешно прошли первые трудоемкие и материалоемкие этапы индустриализации, сегодня для достижения более высокого уровня промышленного развития им необходимо быстро повышать технологическую оснащенность своей экономики. Действительно, подобный характер участия в международном производстве промышленной продукции на экспорт в последние годы стал вызывать определенную обеспокоенность даже в ряде восточноазиатских стран, добившихся больших успехов в использовании преимуществ сотрудни-

чества с ТНК. Как отмечается, озабоченность вызывают:

«...возникающие у местных предприятий расходы в связи с экспортной направленностью производства и иностранных инвестиций... За исключением Тайваня [провинция Китая] и Сингапура, положение которых является несколько иным (поскольку они активно занимаются "производством оригинального оборудования" для зарубежных фирм), упор восточноазиатских стран на производство продукции на экспорт не позволяет им ни развивать, ни укреплять обратные связи, к которым стремятся плановые органы и местные деловые круги. За исключением Тайваня [провинция Китая], в производстве промышленной продукции на экспорт по-прежнему доминируют иностранные предприятия, не поддерживающие достаточных связей ни с местным рынком, ни с местными фирмами». (*Oxford Analytica*, 2002a: 1–2)

Примечательно также, что большинство этих стран продолжают сохранять свою привлекательность для размещения трудоемких этапов международного производства промышленной продукции на экспорт, принимая дешевую иностранную рабочую силу, на долю которой, по некоторым оценкам, приходится до 25 процентов численности рабочей силы в таких странах, как Малайзия и Сингапур (*Oxford Analytica*, 2002a:). По данным Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК), аналогичное положение в последние годы складывалось и в Латинской Америке, где

"...во многих странах, которые повышали свою международную конкурентоспособность благодаря ПИИ в промышленные отрасли, не связанные с эксплуатацией природных ресурсов, не были налажены тесные связи между местной экономикой и экспортными производствами. Проблема заключается в общем отсутствии стратегии укрепления таких связей, особенно в Мексике, Коста-Рике и Гондурасе, где успешный рост экспорта не сопровождался одновременным развитием местной промышленной базы". (UNCTAD/ECLAC, 2002)

В проведенном ЮНКТАД/ЭКЛАК исследовании высказывается мысль о том, что одно лишь привлечение ПИИ благодаря обеспечению макро-

экономической стабильности при пассивной инвестиционной политике чревато сохранением статистических сравнительных преимуществ в экспортной деятельности, имеющей минимальную связь с отечественной промышленностью.

Риск оказаться в такой ловушке особенно высок в том случае, когда товары поставляются на рынок на преференциальных условиях, предполагающих, что используемые для их производства компоненты предоставляет партнер из развитой страны. Кроме того, углубление производственных связей между развитыми и развивающимися странами означает, что производственная и экспортная деятельность развивающихся стран во все большей степени зависит от решений и результатов работы зарубежных фирм и стран. Это ограничивает возможности развивающихся стран самостоятельно формулировать стратегии развития с учетом национального потенциала и задач. Таким образом, расширение географии производства может ограничивать, а не стимулировать передачу технологии. Заключение субподрядных отношений с ТНК или размещение у себя в стране их филиалов не приносит ощутимых выгод, поскольку технологические и кадровые потребности каждого конкретного предприятия сужаются и поскольку международные прямые и обратные связи укрепляются в ущерб национальным. Кроме того, когда речь идет лишь об отдельных звеньях производственной кооперации, подрядчики и ТНК имеют возможность выбирать среди большего числа расположенных в различных районах предприятий, отношения с которыми приобретают более свободный характер. Это лишь усиливает их влияние на принимающую страну. В результате между развивающимися странами может обостриться нездоровая конкуренция, поскольку они начинают предлагать ТНК все больше налоговых и торговых льгот, с тем чтобы компенсировать утрату своей конкурентоспособности по отношению к другим развивающимся странам; в результате между ТНК и развивающимися странами углубляется неравенство в распределении тех благ, источником которых являются международная торговля и инвестиции.

Действительно, в тех развивающихся странах, которые используют ТНК главным образом в качестве баз для экспорта на третьи рынки, процесс повышения технологического уровня экономики может проходить труднее, чем в тех странах, где ПИИ размещаются в целях развития

новых рынков и экономии на тарифах. Поскольку в последнем случае ПИИ в большей степени зависят от отечественной экономики, правительство принимающей страны имеет больше возможностей влиять на ПИИ в интересах отечественной промышленности и укрепления связей с ней в контексте более широкой стратегии индустриализации. В большинстве случаев примеры успешного использования ПИИ в интересах индустриализации и технического прогресса, в том числе некоторые из вышеупомянутых примеров, встречаются в странах, которые смогли эффективно использовать эти возможности.

Эти особенности международной производственной кооперации, двигателем которых выступают ТНК, были подмечены Полом Стритеном в 70-х годах, когда они только стали проявляться:

"В определенном смысле это подтверждает обоснованность доктрины сравнительных преимуществ, хотя и в несколько нетрадиционной форме. Именно иностранный, а не отечественный капитал, ноу-хау и управленческие кадры, которые имеют высокую международную мобильность, объединяются с многочисленной немобильной отечественной рабочей силой, не имеющей высокой квалификации. Характер специализации стран определяется не тем, какие товары они производят с учетом сравнительной наделенности факторами производства, а тем, какими факторами производства они располагают: бедные страны специализируются на трудоемком производстве, не требующем квалифицированной рабочей силы, в то время как доходы от использования капитала, управленческих навыков и ноу-хау достаются иностранным владельцам этих дефицитных и в то же время имеющих высокую международную мобильность факторов. Это аналогично ситуации, в которой экспортируется не *продукт труда*, а *сам труд*. Доход от разницы между стоимостью продукта труда и заработной платой... возникает за рубежом. ...Поскольку фирмы работают на рынках в условиях олигополии и олигопсонии, экономия на издержках производства не всегда достается потребителям благодаря снижению цен или работникам в виде прибавки к жалованью, и в этом случае всю прибыль получают материнские фирмы. Международная специализация в такой форме зависит от сохранения значительной разницы в уровне заработной платы...

Как правило, восхваляемый комплексный вклад ТНК в экономику в данном случае является источником несправедливого международного распределения благ, создаваемых благодаря торговле и инвестициям. В случае нарушения такой комплексности часть монопольных доходов могла бы достаться принимающей стране. В случае же сохранения ее целостности принимающая страна получает доход от сотрудничества с ТНК лишь благодаря использованию самого изобильного и слаборазвитого фактора производства, если она не имеет возможности иным образом заставить ТНК расстаться с частью своих доходов". (Streeten, 1993: 356–357)

Стратегии развития, ориентированные на участие в трудоемких операциях в рамках глобальной производственной кооперации, существенно отличаются от успешного послевоенного опыта индустриализации стран в Восточной Азии, место которых в международном разделении труда стало результатом целенаправленной торгово-промышленной политики. Такая политика играла особенно важную роль в НИС первого поколения, и особенно в Республике Корея и китайской провинции Тайвань, по мере их перехода от трудоемкого производства на выпуск более технологически сложной и капиталоемкой продукции. В рамках стратегического подхода к привлечению ПИИ директивные органы этих стран стремились получить максимальную валютную и технологическую отдачу от сотрудничества с ТНК, а также добиться того, чтобы их деятельность дополняла, а не подменяла собой усилия по укреплению отечественного потенциала²⁰.

2. Торговля промышленной продукцией, добавленная стоимость и рост

Вышеуказанный анализ показал, что недавний успех многих развивающихся стран в расширении экспорта продукции обрабатывающей промышленности и увеличение их доли в мировой торговле, особенно на первый взгляд, в случае высокотехнологичной продукции, нельзя принимать за чистую монету. Действительно, увеличение импортного компонента в отечественном производстве и потреблении в результате быстрой либерализации торговли, а также расширение

участия развивающихся стран в импортеемких и трудоемких процессах производства продукции с низкой добавленной стоимостью в рамках международной производственной кооперации означают, что такой рост экспорта промышленной продукции из развивающихся стран не сопровождался соразмерным увеличением доходов и добавленной стоимости. На диаграмме 3.6 сравнивается динамика торговли продукцией обрабатывающей промышленности и созданной добавленной стоимости в странах "большой семерки" и группе из семи более передовых развивающихся стран (РС-7), по которым имеются данные. Такое сравнение является очень наглядным, поскольку на страны "семерки" приходится почти половина мировой торговли и две трети мирового дохода, а на РС-7 – порядка 60 процентов торговли развивающихся стран и 40 процентов их ВВП²¹. Проведенный анализ продемонстрировал следующее:

- Между двумя группами стран имеется большое различие: добавленная стоимость, создаваемая в обрабатывающей промышленности, в развитых странах неизменно превышает стоимость торговли промышленной продукцией, в то время как в развивающихся странах положение является совершенно противоположным.
- В обеих группах стран добавленная стоимость, создаваемая в обрабатывающей промышленности, на протяжении последних двух десятилетий снижалась по отношению к объему торговли продукцией обрабатывающей промышленности, хотя в развивающихся странах темпы этого снижения были более высокими; в странах "семерки" отношение добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, к стоимости экспорта промышленной продукции снизилось с примерно 225 процентов в начале 80-х годов до 180 процентов в конце 90-х годов, в то время как в развивающихся странах за тот же период это соотношение уменьшилось с 75 до 55 процентов.
- В развивающихся странах объемы экспорта и импорта продукции обрабатывающей промышленности были примерно одинаковыми до конца 80-х годов, когда импорт стал расти гораздо быстрее экспорта; в то же время в промышленно развитых странах объем экс-

порта промышленной продукции неизменно превышал импорт.

- В то время как отношение добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, и экспорта к ВВП в промышленно развитых странах в целом оставалось неизменным, в развивающихся странах отношение промышленного экспорта к ВВП резко возросло; в то же время отношение добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, к ВВП не имеет ощутимой тенденции к повышению.

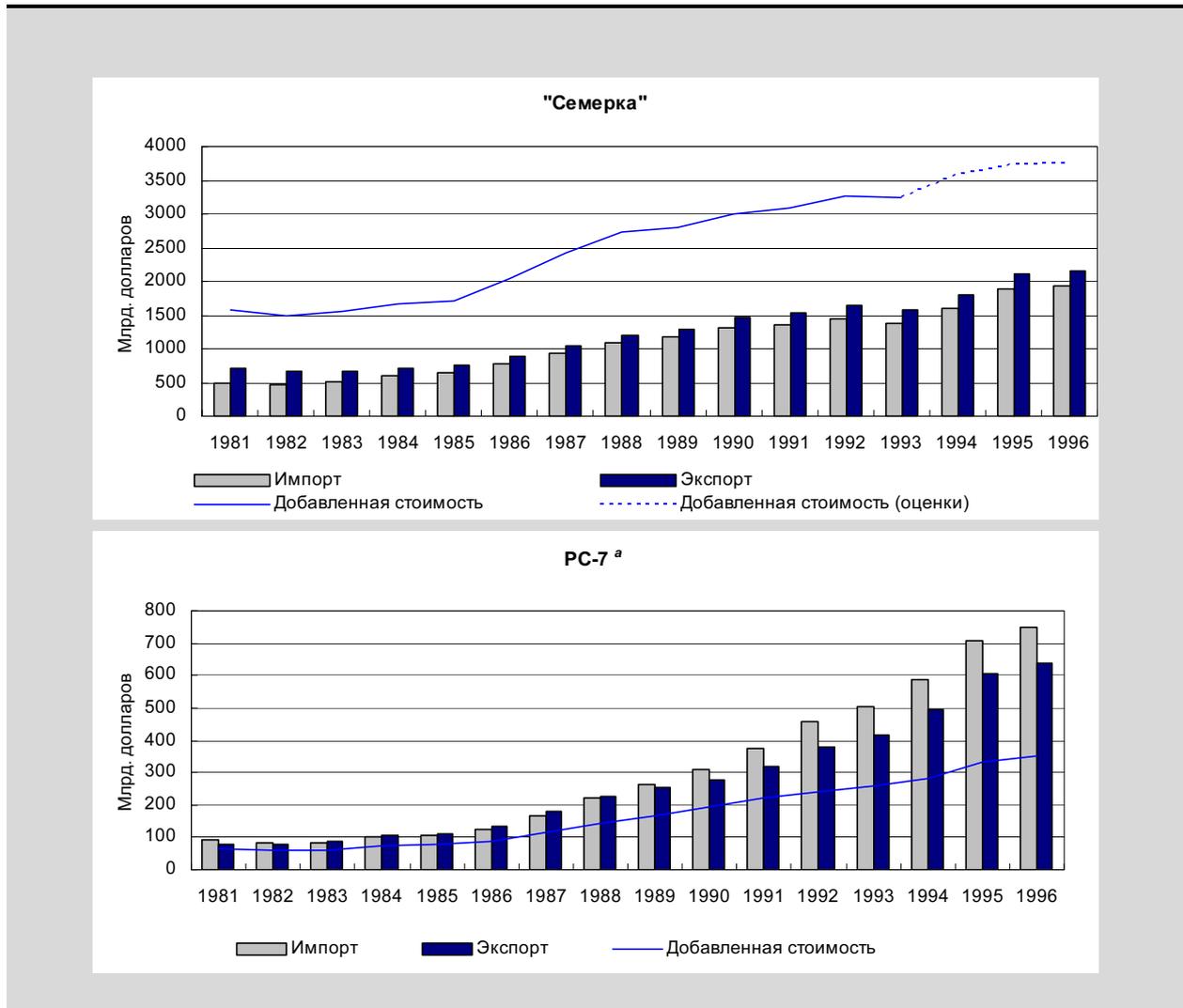
В то же время отношение объема торговли продукцией обрабатывающей промышленности к созданной в ней добавленной стоимости в отдельных развивающихся странах существенно различается, что во многом является следствием различного уровня их индустриализации и интеграции в глобальную торговую систему (диаграмма 3.7)²². Среди этих стран выделяется Республика Корея, которая по своей торгово-производственной структуре мало чем отличается от крупнейших промышленно развитых стран. Во всех НИС первого поколения, за исключением Гонконга (Китай), в последние два десятилетия рост добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, не отставал, а иногда даже опережал рост импорта и экспорта промышленной продукции. Особое положение занимает Гонконг (Китай); он играет роль своего рода склада и получает значительную часть своих доходов от посреднических услуг. Создаваемая в обрабатывающей промышленности добавленная стоимость составляет лишь небольшую долю от объема его экспорта промышленной продукции, причем этот разрыв постоянно углубляется. В отличие от трех других НИС первого поколения, Гонконг (Китай) строил свою политику по отношению к ПИИ на принципах невмешательства. С точки зрения технологического уровня экономики он добился наименьших успехов среди восточно-азиатских НИС, однако те особые условия, в которых оказался Гонконг, позволяют ему развиваться и процветать²³.

Как в Малайзии, так и в Мексике импорт и экспорт продукции обрабатывающей промышленности намного превышают создаваемую добавленную стоимость. Как отмечалось выше, в экспорте обеих стран высока доля прямого импорта, что объясняется их тесным участием в

Диаграмма 3.6

**ТОРГОВЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ И ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ,
СОЗДАВАЕМАЯ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ СТРАН, 1981–1996 ГОДЫ**

(В млрд. долларов)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Nicita and Olarreaga (2001).
Примечание: Промышленные товары по МСТК. Данные о добавленной стоимости после 1993 года имелись не по всем странам. Оценочные показатели добавленной стоимости в странах "семерки" в период 1994–1996 годов рассчитаны на основе данных по четырем странам (Канада, Япония, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты) при том понимании, что темпы роста добавленной стоимости в странах "семерки" в целом в этот период были такими же, как и в этих четырех странах.

a Гонконг (Китай), Малайзия, Мексика, Республика Корея, Сингапур, китайская провинция Тайвань и Турция.

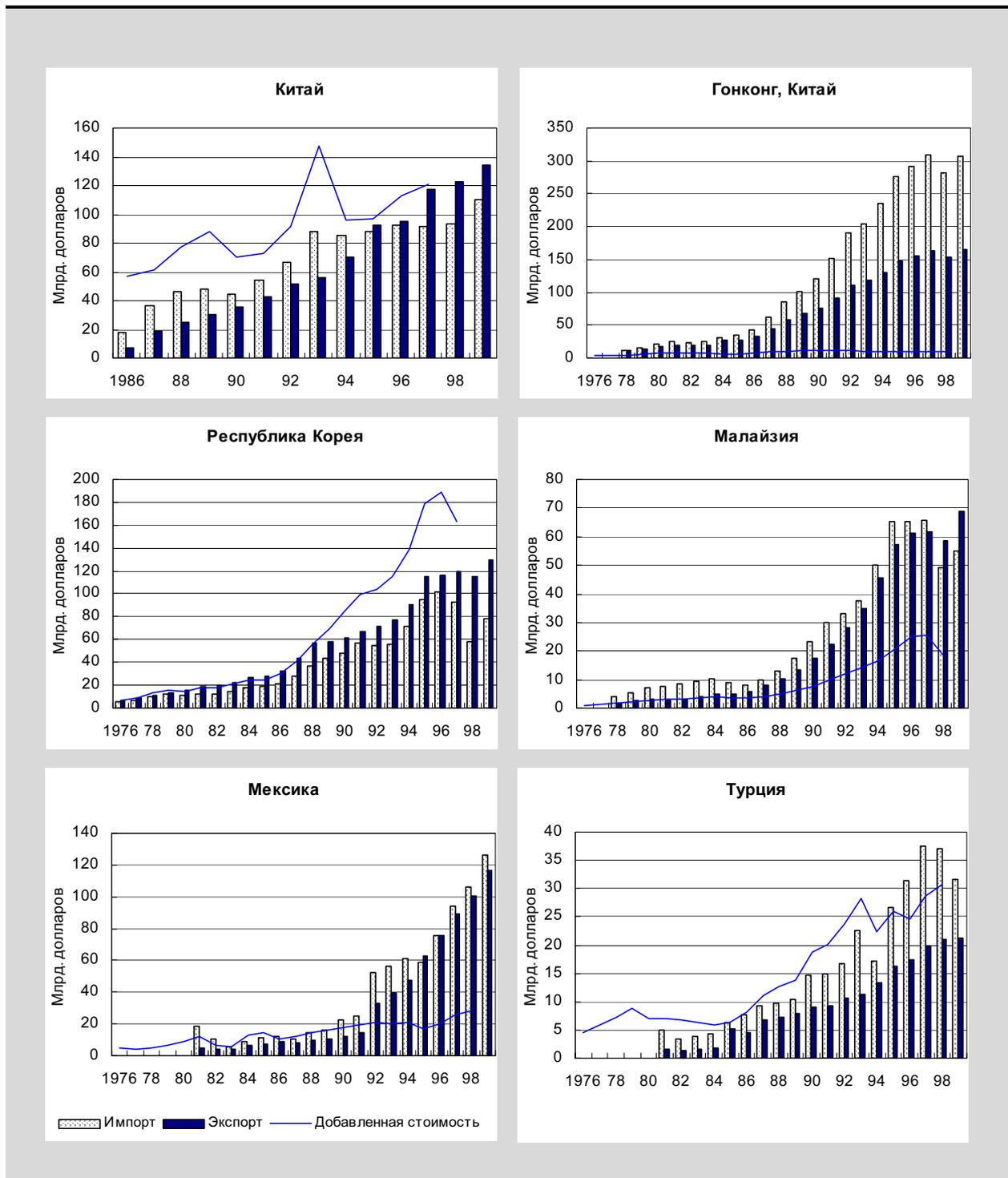
международной производственной кооперации. Например, в одном из недавно проведенных исследований утверждается, что в Мексике на долю импорта продукции для дальнейшей переработки приходится от половины до двух третей совокуп-

ного объема продаж филиалов американских ТНК в таких отраслях, как компьютеры и канцелярское оборудование, электронное оборудование и транспортное оборудование²⁴. В Мексике рост добавленной стоимости, создаваемой в обрабаты-

Диаграмма 3.7

**ТОРГОВЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ И ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ,
СОЗДАВАЕМАЯ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
В РЯДЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

(В млрд. долларов)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Nicita and Olarreaga (2001).
Примечание: Продукция обрабатывающей промышленности по МСТК.

вающей промышленности, был ничтожным по сравнению с взлетом объемов импорта и экспорта этой продукции. Что касается Малайзии, то в последние два десятилетия создаваемая в обрабатывающей промышленности этой страны добавленная стоимость быстро росла, отчасти благодаря созданию местной сети поставщиков, находящихся в собственности иностранных компаний.

Напротив, в Турции и Китае добавленная стоимость, создаваемая в обрабатывающей промышленности, в среднем росла быстрее промышленного экспорта. Турция слабо участвует в международной производственной кооперации, и содержание прямого импорта в ее промышленном экспорте невелико. В то же время импорт продукции обрабатывающей промышленности в эту страну намного превышает ее экспорт, отчасти из-за высокой зависимости от импорта инвестиционных товаров и полуфабрикатов, а также в связи с увеличением доли импорта потребительских товаров в совокупных расходах. Как отмечалось выше, в рамках международной производственной кооперации Китай выполняет трудоемкие операции, и содержание прямого импорта в его экспорте электрических и электронных товаров является высоким. В то же время в Китае существуют и мощные традиционные экспортные отрасли, выпускающие трудоемкую продукцию, для которых характерны сравнительно высокая добавленная стоимость и низкое содержание прямого импорта. Кроме того, Китаю до сих пор удавалось сдерживать быструю либерализацию импорта (за исключением отраслей, производящих продукцию на экспорт) и импорт промышленной потребительской продукции в эту страну остается небольшим.

Важным фактором, определяющим торговую ориентацию, являются масштабы экономики, и менее крупные страны, как правило, имеют более высокий показатель отношения торговли к доходу. В то же время важную роль играют и успех индустриализации и характер интеграции в глобальную торговую систему, в чем можно убедиться при сравнении динамики торговли и добавленной стоимости в Республике

Корее и Мексике (диаграмма 3.7) – двух странах с одинаковым размером экономики (весовой показатель дохода в ОЭСР на уровне 3 процентов). Если сравнивать с Мексикой Турцию, то, хотя размер ее экономики и меньше (весовой показатель дохода в ОЭСР менее 2 процентов), добавленная стоимость, создаваемая в турецкой обрабатывающей промышленности, превышает стоимость экспорта промышленной продукции почти на 50 процентов, в то время как в Мексике создаваемая в обрабатывающей промышленности добавленная стоимость составляет лишь порядка трети ее экспорта (и импорта).

Из этих результатов также вытекает, что рост доли страны в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности необязательно свидетельствует об увеличении ее доли в мировом промышленном производстве и доходах. В то же время отсутствие комплексных и сопоставимых данных по добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, не позволяет провести глобальный сравнительный анализ в этой области. В таблицу 3.5 из разных источников сведены данные о доле развитых и развивающихся стран в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности и ее производстве за последние два десятилетия²⁵. Эта таблица позволяет сделать важный вывод: несмотря на уменьшение доли развитых стран в мировом промышленном экспорте в период с 1980 по 1997 год, их доля в мировом доходе обрабатывающей промышленности резко возросла. Иными словами, несмотря на относительное сокращение объема торговли продукцией обрабатывающей промышленности в этих странах, их доходы от ее производства возрастают.

За тот же период доля развивающихся стран как в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, так и в создаваемой в ней добавленной стоимости сильно увеличилась, хотя экспорт рос гораздо быстрее добавленной стоимости. Все перечисленные в таблице 3.5 азиатские страны, а также Турция увеличили свою долю в мировом промышленном экспорте, в то

Рост доли страны в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности необязательно свидетельствует об увеличении ее доли в мировом промышленном производстве и доходах.

Таблица 3.5

**ДОЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГРУПП И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОМ
ЭКСПОРТЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ,
СОЗДАННОЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
1980 И 1997 ГОДЫ**

(Доля в процентах)

Регион/страна	Доля в мировом экспорте обрабатывающей промышленности		Доля в мировой добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности	
	1980	1997	1980	1997
Развитые страны	82,3	70,9	64,5	73,3
Развивающиеся страны	10,6	26,5	16,6	23,8
Латинская Америка	1,5	3,5	7,1	6,7
Аргентина	0,2	0,2	0,9	0,9
Бразилия	0,7	0,7	2,9	2,7
Чили	0,0	0,1	0,2	0,2
Мексика	0,2	2,2	1,9	1,2
Южная и Восточная Азия	6,0 ^a	16,9	7,3	14,0
НИС	5,1	8,9	1,7	4,5
Гонконг (Китай)	0,2	0,6	0,3	0,2
Республика Корея	1,4	2,9	0,7	2,3
Сингапур	0,9	2,6	0,1	0,4
Китайская провинция Тайвань	1,6	2,8	0,6	1,6
АСЕАН-4	0,6	3,6	1,2	2,6
Индонезия	0,1	0,6	0,4	1,0
Малайзия	0,2	1,5	0,2	0,5
Филиппины	0,1	0,5	0,3	0,3
Таиланд	0,2	1,0	0,3	0,8
Китай	1,1 ^b	3,8	3,3	5,8
Индия	0,4	0,6	1,1	1,1
Турция	0,1	0,5	0,4	0,5

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе UNIDO, *Handbook of Industrial Statistics* (различные выпуски); UNIDO, *International Yearbook of Industrial Statistics*, различные выпуски; World Bank, *World Development Indicators 2000* (table 4.3); UN/DESA, *Commodity Trade Statistics database*; и UN/DESA, *Monthly Bulletin of Statistics* (различные выпуски).

Примечание: Рассчитано в долларах в текущих ценах. При расчете данных о добавленной стоимости использовалось определение промышленных отраслей, применяемое в промышленной статистике, в то время как в основе экспортных данных лежит определение промышленных отраслей, используемое в торговой статистике. В то же время расчет доли в мировом экспорте промышленной продукции на основе определения обрабатывающих отраслей, применяемого в промышленной статистике, дает весьма схожие результаты по тем странам, по которым имеются комплексные данные.

a Исключая Китай.

b 1984 год.

время как среди латиноамериканских стран этого удалось добиться лишь Мексике. Следует отметить, что другие крупные латиноамериканские страны, и в первую очередь Аргентина и Бразилия, которые не принимают активного участия в международной производственной кооперации, не смогли расширить свое место в мировом промышленном экспорте. Свою долю в мировой добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, увеличили все восточноазиатские страны, за исключением Гонконга (Китай) и Филиппин, в то время как в Латинской

Америке этого не удалось добиться ни одной из стран. Короче говоря, ни одна из анализируемых в настоящем докладе стран, которые в течение прошлых двух десятилетий проводили политику быстрой либерализации торговли и инвестиций, не смогла ощутимо увеличить свою долю в мировом доходе обрабатывающей промышленности, даже несмотря на быстрый рост экспорта промышленной продукции в некоторых из них.

Ни в одной из развивающихся стран, перечисленных в таблице 2.5, не наблюдалось тесной

корреляции между ростом экспорта и добавленной стоимости. Гонконг (Китай), Мексика, Филиппины и Турция относятся к числу стран, чья доля в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности возросла наиболее значительно; в то же время доля Гонконга (Китай) и Мексики в мировой добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, фактически снизилась, доля Филиппин осталась неизменной, а доля Турции возросла весьма скромно. Следует особо отметить, что с 1980 по 1997 год доля Мексики в промышленном экспорте возросла в 10 раз, в то время как ее доля в мировой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности уменьшилась на треть, а в мировом доходе (в долларах в текущих ценах) – снизилась примерно на 13 процентов. Напротив, доля Республики Корея, Сингапура и китайской провинции Тайвань в мировом доходе обрабатывающей промышленности возросла в наибольшей степени, причем это не сопровождалось соразмерным увеличением их доли в мировом про-

мышленном экспорте. Что касается Китая, где впечатляющей была динамика как торговли, так и роста, доля этой страны в мировой добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, возросла менее внушительно, чем в торговле промышленной продукцией. То же самое характерно и для НИС второго поколения, которым в последние два десятилетия удалось увеличить свою долю как в торговле промышленной продукцией, так и в добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности.

Кроме того, в странах, активно участвующих в международной производственной кооперации через ПИИ, значительная часть созданной ТНК добавленной стоимости присваивается зарубежными фирмами в виде прибыли. В Восточной Азии это характерно как для Малайзии (*ДТР 1999*: 126–129 и таблица 5.6), так и для Китая (см. главу V).

Г. Выводы

На протяжении более десяти лет мировая торговля благодаря быстрой интеграции в среднем росла быстрее, чем мировой доход. В то же время процесс такой интеграции на различных рынках шел неодинаковыми темпами. Мировая торговля одними товарами росла двузначными темпами, а другими – не увеличивалась или даже сокращалась в абсолютном выражении. В определенной степени это объясняется различиями в эластичности по доходам и темпах обновления продукции в разных секторах. Однако отчасти это связано и со структурными изменениями в сравнительной конкурентоспособности, и в первую очередь с появлением в ряде секторов новых производителей из развивающихся стран.

Возможно также и то, что политика регулирования доступа на рынок как товаров, так и

ПИИ, сильнее отразилась на динамике торговли одними товарами, чем другими. В то время как сохранение барьеров в промышленно развитых странах препятствовало росту торговли многими экспортными товарами, представляющими интерес для развивающихся стран, происходящий в этих странах процесс быстрой либерализации способствовал увеличению торговли технотемкой промышленной продукцией, производимой квалифицированной рабочей силой, на рынках которой более передовые страны обладают конкурентными преимуществами. Повышение мобильности капитала, наряду с сохраняющимися ограничениями на движение рабочей силы, привели к расширению международной производственной кооперации. В результате ускорился рост торговли в ряде секторов, где производственную цепочку можно разбить на отдельные звенья и размес-

тить в разных странах. Этому помогала торговая политика промышленно развитых стран, предоставляющих преференциальный доступ для товаров, производимых зарубежными сборочными подразделениями их ТНК, а также для товаров, содержащих происходящие из их стран компоненты. Свой вклад внесла и политика развивающихся стран, которые предлагают различные льготы для ПИИ и поощряют ТНК размещать производство на своей территории, минимально ограничивая их свободу действий.

Вышеуказанный анализ говорит о том, что характер участия стран в торговой системе и связи торговли с внутриэкономической деятельностью являются решающими факторами, определяющими, в какой степени та или иная страна сможет воспользоваться плодами интеграции и роста международной торговли. Важный вывод заключается в том, что эволюция места стран в мировой торговле не всегда сопровождается соразмерным изменением их доли в мировом доходе. Действительно, доля промышленно развитых стран в мировой торговле промышленной продукцией в последние два десятилетия уменьшилась, а их доля в доходе обрабатывающей промышленности возросла. Напротив, доля развивающихся стран увеличилась как в торговле продукцией обрабатывающей промышленности, так и в создаваемой в ней добавленной стоимости. В то же время за этими тенденциями скрываются ощутимые различия между отдельными развивающимися странами:

- Во-первых, страны, по-прежнему зависящие от сырьевых товаров, рыночная конъюнктура которых не улучшается или даже ухудшается, оказались на задворках мировой торговли. В то же время торговля некоторыми сырьевыми товарами росла так же быстро, как и отдельными видами продукции обрабатывающей промышленности, и страны, успешно закрепившиеся в этих секторах, смогли ощутимо увеличить как свой экспорт, так и свои доходы.
- Во-вторых, большинство развивающихся стран, перешедших с сырьевых товаров на производство промышленной продукции, смогли сделать это, ориентируясь на выпуск материалоемких и трудоемких товаров, ми-

ровым рынкам которых, как правило, не достает динамизма.

- В-третьих, в ряде развивающихся стран резко возрос экспорт техноемких товаров, производимых квалифицированной рабочей силой, мировая торговля которыми в последние два десятилетия бурно развивалась. В то же время, за некоторыми заметными исключениями, участие развивающихся стран в производстве такой продукции ограничивается трудоемкими сборочными этапами, где создается небольшая добавленная стоимость. Как следствие доля некоторых из этих стран в мировом доходе обрабатывающей промышленности фактически уменьшилась. В других странах рост добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, заметно отставал от увеличения их доли в мировой торговле промышленной продукцией.

Дальнейший прогресс индустриализации требует перехода на стратегии увеличения в экспорте доли отечественной добавленной стоимости.

- Наконец, доля некоторых стран в мировой добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, росла столь высокими темпами, которые не уступали темпам роста их доли в мировой торговле промышленной продукцией или даже превосходили их. В эту группу входят некоторые восточноазиатские НИС, которые уже добились ощутимого прогресса в своем промышленном развитии еще до того, как другие развивающиеся страны только начали переориентироваться на экспортное производство. В то же время в эту группу не входит ни одна из тех стран, которые в последние два десятилетия быстро либерализовали свой торговый и инвестиционный режим.

Таким образом, за исключением стран этой последней группы, развивающиеся страны в своей экспортной деятельности по-прежнему ориентируются на материалоемкие и трудоемкие товары. Рынки многих из этих товаров растут очень медленно и продолжают защищаться промышленно развитыми странами. Хотя рост таких секторов может позволить наиболее слаборазвитым странам увеличить занятость и доходы, для более передовых развивающихся стран эти секторы являются малоперспективными, поскольку потен-

циал роста производительности труда в них ограничен по сравнению с техноёмкими отраслями, где требуется квалифицированная рабочая сила. Как указывается в следующей главе, одновременное стремление большого числа развивающихся стран, и особенно наиболее крупных среди них, к наращиванию такого экспорта и обострение конкуренции между ними за привлечение ПИИ в трудоёмкие производства в рамках вертикально интегрированной производственной кооперации могут оказаться контрпродуктивными. Для многих стран более рациональной стратегией развития промышленности является не увековечение существующей структуры производства и торговли, а быстрый переход на производство товаров с высокой динамикой рынка и предложения, наряду с бóльшим акцентом на развитие отечественных

рынков. В этом процессе повышение технологического уровня производства может сыграть решающую роль, не только повышая отдачу от торговли, но и развивая отечественный рынок благодаря росту производительности труда и заработной платы. В странах, которые в рамках международной производственной кооперации занимаются трудоёмким производством, где уровень заработной платы низок, дальнейший прогресс в укреплении потенциала и индустриализации требует перехода на стратегии замещения импортных науко- и техноёмких деталей и компонентов отечественной продукцией с целью увеличения в экспорте доли отечественной добавленной стоимости. Для этого большинству стран потребуется изменить свой подход к ПИИ и ТНК. ■

Примечания

- 1 Действительно, ни экономическая теория, ни исторический опыт не подтверждают существование бесспорной причинной связи между торговлей и ростом. Хотя в традиционной экономической теории часто говорится о повышении эффективности и благосостояния в результате улучшения распределения ресурсов благодаря свободной торговле, в ней не устанавливается прочная причинная связь между торговлей и двумя важнейшими источниками роста, а именно накоплением капитала и повышением производительности труда. Противоречивый характер связи между торговлей и развитием см. Srinivasan and Bhagwati (1999); и Rodrik (1999).
- 2 В настоящей главе не проводится формального разграничения между динамичными и нединамичными товарами. Для целей анализа товары классифицируются по зарегистрированным темпам роста в мировой торговле с 1980 года (см. таблицу 3.А1 в приложении 1). Для проведения формального разграничения необходимо установить пороговый уровень; для этой цели можно взять средние темпы роста мирового дохода за соответствующий период.
- 3 В основе лежит анализ ошибок в одноэтапных прогнозах и критерий Чоу.
- 4 По мнению Яффи и Гордона (1993 год) и Всемирного банка (1994 год), к ним относятся мясо и мясные продукты; молочные продукты; рыба и рыбные продукты; овощи; фрукты и орехи; пряности; и растительные масла.
- 5 В то же время за период 1966–1986 годов увеличались как частотность применения НТМ, так и их охват: индекс частотности возрос больше всего по группе продовольственных товаров; в случае продукции обрабатывающей промышленности, в наибольшей степени это коснулось текстиля и одежды, черных металлов и транспортного оборудования (Laird and Yeats 1990).
- 6 Поскольку тарифные правила допускают и значительное повышение тарифов, они оставались высокими даже после их согласованного снижения. Кроме того, в борьбе с мерами поддержки отечественного сельского хозяйства и с вносящими диспропорции в экспорт субсидиями ощутимого прогресса добиться не удалось. Со ссылкой на ВТО (WTO, 2001d).
- 7 Это явление, которое попеременно именовалось аутсорсингом, делокализацией, фрагментацией, внутритоварной специализацией, внутренней торговлей полуфабрикатами, вертикальной специализацией и дроблением производственной цепочки, как правило, означает географическое разделение процесса производства товара (или услуги) между двумя или бóльшим числом стран. Различные вопросы международной производственной кооперации см., например, Arndt and Kierzkowski (2001).

- 8 Эти товарные группы соответствуют следующим группам МСТК: МСТК 784 (детали и принадлежности автомобилей), МСТК 759 (детали и принадлежности канцелярских машин и машин для обработки данных), МСТК 764 (оборудование для электросвязи и детали и принадлежности аппаратуры и оборудования электросвязи, звукозаписи и звуковоспроизведения), и МСТК 772 (электрические приборы для электрических цепей).
- 9 Эта товарная группа соответствует группе 776 МСТК (лампы и трубки; фотоэлементы; диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые приборы; электронные микросхемы; и их детали).
- 10 В основе лежат следующие работы ЕСЕ: (1995), WTO (1998) и Graziani (2001).
- 11 Подробную информацию о ТВП между ЕС и центральноевропейскими странами см. Baldone, Sdogati, Tajoli (2001).
- 12 Членами МЕРКОСУР являются Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай (соглашения о создании зоны свободной торговли подписаны с Боливией и Чили). В АСЕАН входят Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд и Филиппины.
- 13 Состав используемых в настоящем докладе групп стран см. UNCTAD (2000). Более подробное описание структуры экспорта отдельных развивающихся стран или их групп см. Mayer, Butkevicius, Kadri (2002).
- 14 Что касается стран Африки, Центральной Америки и Карибского бассейна, разнообразие товарных групп, к которым относятся 20 наиболее динамичных экспортных товаров, осложняет выявление конкретной тенденции, в частности, в силу разнородности стран этих регионов.
- 15 Этот сравнительный анализ проводится лишь по 20 странам, темпы роста экспорта которых в период 1980–1998 годов были наибольшими и совокупные экспортные поступления которых в 1998 году превысили 5 млрд. долларов США. Если не применять этот последний критерий, то в группу 20 стран, темпы роста экспорта которых были наиболее высокими, вошли бы несколько очень маленьких стран, таких как Бенин, Бутан, Джибути, Камбоджа, Лаосская Народно-Демократическая республика, Лесото, Мальдивские и Сейшельские Острова и Экваториальная Гвинея.
- 16 В частности, см. *ДТП 1996* (часть вторая, глава II); *ДТП 1997* (часть вторая, глава II) и *ДТП 1998* (часть вторая, глава IV).
- 17 Анализ политики восточноазиатских стран см. *ДТП 1994* (часть вторая, глава I) и *ДТП 1996* (часть вторая). Критическую оценку поголовной либерализации см. *ДТП 1997* (часть вторая, главы II и IV) и *ДТП 1999* (глава VI); о политике замещения импорта в Африке см. *ДТП 1998* (часть вторая, главы IV и V).
- 18 См. Lall (1995, 1998). Сравнительный анализ восточноазиатских НИС по отношению к ПИИ и ТНК см. *ДТП 1996* (часть вторая, глава II).
- 19 Это, по всей видимости, касается даже Малайзии, которая в отрасли по производству электронного оборудования и электронных товаров располагает более развитой местной базой поставщиков по сравнению со многими другими странами, участвующими в международной производственной кооперации в этих отраслях, включая Мексику и Таиланд (Mortimore, Romijn, Lall, 2000: 71). Иностранному капиталу принадлежат и многие отечественные предприятия-поставщики в автомобильной промышленности (UNCTAD, 2001a, box IV.2: 132).
- 20 См. *ДТП 1996* (часть вторая, глава I).
- 21 В основе данных, содержащихся в работе Найкиты и Оларреги (2001 год), лежали определения обрабатывающих отраслей Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК). Данные на диаграмме 3.6 основаны на определениях подобных отраслей в Международной стандартной торговой классификации (МСТК); для пересчета первоначальных данных потребовалось провести некоторую корректировку и, в частности, исключить продовольственные товары, топливо и полезные ископаемые. Данные по Китаю имеются лишь с 1986 года. Без учета Китая временные ряды данных о торговле промышленной продукцией и добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, можно построить за период 1981–1996 годов. В то же время общая картина от этого в целом не меняется.
- 22 База данных промышленной статистики Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), а также данные в работе Найкиты и Оларреги (2001 год) свидетельствуют о резком увеличении добавленной стоимости, созданной в китайской обрабатывающей промышленности в 1993 году. В значительной степени это связано с девальвацией валюты, поскольку на диаграмме 3.7 добавленная стоимость отражена в долларах по текущему курсу.
- 23 Подробный анализ см. *ДТП 1996* (часть вторая, глава II).
- 24 Тот факт, что доля таких филиалов, особенно в секторе по производству электронного оборудования, гораздо выше по сравнению с другими районами с аналогичной производительностью труда и средним размером доходов, по всей видимости, объясняется главным образом благоприятной налоговой политикой Мексики по отношению к ТНК, преференциальным доступом на рынок в рамках НАФТА и географической близостью к Соединенным Штатам (Hanson, Mataloni, Slaughter, 2002).
- 25 В таблице 3.5 данные по добавленной стоимости основаны на определении обрабатывающих отраслей по МСОК, в то время как в основе экспортных данных лежат определения МСКТ. В то же время расчет доли в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности на основе определения отраслей, применяемого в промышленной статистике, дает весьма схожие результаты по тем странам, по которым имеются комплексные данные.

Приложение 1 к главе III

РОСТ И КЛАССИФИКАЦИЯ МИРОВОГО ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА

В настоящем приложении содержится базовая информация, на которой строится анализ динамики экспорта в мировой товарной торговле. В таблице 3.А1 перечислены 225 3-значных товарных категорий из второго пересмотренного варианта Международной стандартной торговой классификации (МСТК). Место товарных групп в таблице определяется среднегодовыми темпами роста стоимости экспорта в период 1980–1998 годов, которые служат показателем "рыночной динамики". В таблице каждая товарная группа в зависимости от сочетания различных производственных навыков, технологий, капиталоемкости и эффекта масштаба отнесена к одной из нижеследующих категорий:

Сырьевые товары	А
Трудоемкие и материалоемкие промышленные товары	В
Промышленные товары с низкой техноемкостью, производимые неквалифицированной рабочей силой	С
Промышленные товары со средней техноемкостью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	D
Промышленные товары с высокой техноемкостью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	Е
Неклассифицированные товары	F

Некоторые товарные группы МСТК в анализе не учитываются, поскольку по ним не имеется полных данных. К их числу относятся МСТК 286 (руды и концентраты урана и тория), МСТК 333 (сырая нефть), МСТК 351 (электроэнергия), МСТК 675 (полоска и штрипс из черных металлов), МСТК 688 (уран и торий), МСТК 911 (почтовые пакеты), МСТК 931 (специальные операции и товары, не классифицированные по типу), МСТК 961 (монеты, кроме золотых) и МСТК 971 (золото).

Поскольку анализируется лишь торговля нетопливными сырьевыми товарами, не учитываются и ряд других товарных групп из раздела 3 МСТК, а именно МСТК 322 (уголь), МСТК 323 (кокс и брикеты), МСТК 334 и 335 (нефтепродукты) и МСТК 341 (газ).

В таблице 3.А2 перечислены товары с наиболее высокой рыночной динамикой, экспортируемые развитыми странами, группой развивающихся стран и четырьмя региональными подгруппами, о которых идет речь в разделе Е настоящей главы. Товарные группы, выделенные в таблице жирным шрифтом, фигурируют среди 20 товарных групп с наиболее высокой динамикой на мировом рынке, которые перечислены в таблице 3.А1, а также в таблице 3.1 в основном тексте.

Таблица 3.A1

ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ МСТК: СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА, 1980–1998 ГОДЫ, А ТАКЖЕ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ

(Расположены по темпам роста стоимости экспорта)

Место	Код МСТК	Товарная группа (номенклатура МСТК)	Товарная категория	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта (в процентах)
1	776	Термоэлектронные, холоднокатодные и фотокатодные электронные лампы, трубки и их детали.....	E	16,3
2	752	Машины для автоматической обработки данных и их узлы.....	E	15,0
3	759	Детали и принадлежности машин групп 751 и 752.....	E	14,6
4	871	Оптические приборы и аппараты.....	E	14,1
5	553	Парфюмерные, косметические и туалетные препараты.....	E	13,3
6	261	Шелк.....	A	13,2
7	846	Верхнее белье, трикотажное или вязаное.....	B	13,1
8	893	Изделия типов, описанных в отделе 58.....	D	13,1
9	771	Электроэнергетические машины и их детали.....	D	12,9
10	898	Музыкальные инструменты, детали и аксессуары.....	F	12,6
11	612	Изделия из кожи или восстановленные кожи, не включенные в другие категории.....	B	12,4
12	111	Безалкогольные напитки, не включенные в другие категории.....	A	12,2
13	872	Медицинские инструменты и приборы.....	E	12,1
14	773	Электрораспределительное оборудование.....	D	12,0
15	764	Оборудование для электросвязи и детали.....	E	11,9
16	844	Верхнее белье, изготовленное из текстильных тканей.....	B	11,9
17	048	Продукты из зерновых и продукты из муки или крахмала, фруктового и овощного... A	A	11,9
18	655	Ткани, трикотажные или вязаные.....	B	11,7
19	541	Медицинские и фармацевтические продукты.....	E	11,6
20	778	Электрические машины и аппаратура, не включенные в другие категории.....	D	11,5
21	873	Измерительные приборы и счетчики, не включенные в другие категории.....	E	11,3
22	514	Соединения, выполняющие функции азота.....	E	11,2
23	098	Пищевые продукты и препараты, не включенные в другие категории.....	A	11,2
24	772	Электрические приборы, например штепсельные коммутаторы, реле, плавкие предохранители и штепселя.....	D	11,1
25	783	Автомобили, не включенные в другие категории.....	D	11,1
26	821	Мебель и ее детали.....	B	11,0
27	062	Кондитерские изделия из сахара и прочие изделия из сахара.....	A	10,9
28	592	Крахмалы, инулин и глютенная мука, альбуминоидальные вещества.....	E	10,9
29	761	Телевизионные приемники.....	E	10,7
30	812	Аппаратура водопроводно-канализационного, отопительного и осветительного оборудования.....	C	10,7
31	122	Табак готовый.....	A	10,7
32	679	Чугунные или стальные отливки, поковки и прессованные поковки.....	C	10,7
33	073	Шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао.....	A	10,7
34	628	Резиновые изделия, не включенные в другие категории.....	D	10,6
35	843	Женская верхняя одежда, изготовленная из текстильных тканей.....	B	10,5
36	533	Пигменты, краски, лаки и аналогичные материалы.....	E	10,3
37	635	Изделия из дерева, не включенные в другие категории.....	B	10,3
38	847	Одежные принадлежности, изготовленные из текстильных тканей.....	B	10,3
39	657	Специальные текстильные ткани и аналогичные изделия.....	B	10,3
40	664	Стекло.....	B	10,2
41	583	Продукты полимеризации и сополимеризации.....	E	10,1
42	895	Канцелярские принадлежности, не включенные в другие категории.....	F	10,0
43	642	Бумага и картон, нарезанные по размеру или формату.....	B	10,0
44	621	Резиновые материалы (пасты, пластины, листы).....	D	9,9
45	845	Верхняя одежда и прочие изделия, трикотажные.....	B	9,9
46	899	Другие различные готовые изделия.....	F	9,9
47	743	Насосы, компрессоры, вентиляционные установки и вентиляторы.....	D	9,8
48	672	Слитки и другие первичные формы из железа или стали.....	C	9,8
49	774	Электроаппаратура для медицинских целей и рентгеновские аппараты.....	D	9,8
50	842	Мужская верхняя одежда, изготовленная из текстильных тканей.....	B	9,8

Таблица 3.А1 (продолжение)

**ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ МСТК: СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА,
1980–1998 ГОДЫ, А ТАКЖЕ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ФАКТОРИНТЕНСИВНОСТИ**

(Расположены по темпам роста стоимости экспорта)

Место	Код МСТК	Товарная группа (номенклатура МСТК)	Товарная категория	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта (в процентах)
51	633	Изделия из пробки	B	9,7
52	714	Неэлектрические двигатели и моторы	D	9,7
53	726	Печатные и брошюровочные машины и их детали	D	9,7
54	551	Эфирные масла, парфюмерные и ароматизирующие вещества	E	9,7
55	554	Мыло, моющие и полирующие средства	E	9,7
56	611	Кожа	B	9,7
57	749	Неэлектрические приспособления для машин	D	9,6
58	941	Живые животные, не включенные в другие категории, включая животных для зоопарков	F	9,5
59	728	Машины и оборудование, специализированные для определенных отраслей промышленности	D	9,5
60	781	Легковые автомобили, предназначенные для перевозки как пассажиров, так и грузов	D	9,4
61	515	Соединения, состоящие из органических и неорганических веществ	E	9,4
62	582	Продукты конденсации, поликонденсации и полиэдитации	E	9,4
63	699	Изделия из благородных металлов, не включенные в другие категории	C	9,4
64	598	Различные химические продукты, не включенные в другие категории	E	9,3
65	694	Гвозди, винты, гайки и болты из железа, стали или меди	C	9,2
66	658	Готовые изделия, изготовленные исключительно или главным образом из текстильных материалов	B	9,2
67	036	Ракообразные и моллюски, свежие, охлажденные, мороженые, соленые, в рассоле или сушеные	A	9,1
68	894	Детские коляски и игрушки	B	9,1
69	716	Роторные электроэнергетические установки и их детали	D	9,1
70	775	Бытовые электрические и неэлектрические приборы	D	9,1
71	245	Древесное топливо (кроме древесных отходов) и древесный уголь	A	9,0
72	034	Рыба свежая (живая или снулая), охлажденная или мороженая	A	9,0
73	831	Дорожные принадлежности, сумки, портфели, кошельки и футляры	B	9,0
74	713	Поршневые двигатели внутреннего сгорания и их детали	D	8,9
75	741	Отопительное и холодильное оборудование и детали для него	D	8,9
76	656	Тюль, кружево, вышивки и другие мелкие товары	B	8,8
77	531	Синтетические органические красящие вещества и т. п., натуральный индиго и краплаки	E	8,8
78	744	Погрузочно-разгрузочные оборудование и его детали	D	8,7
79	792	Летательные аппараты и связанное с ними оборудование, а также их детали	E	8,7
80	784	Детали и принадлежности автомобилей, включенных под заголовками 722, 781, 782 и 783	D	8,7
81	269	Старая одежда и прочие старые текстильные изделия; тряпье	A	8,7
82	874	Измерительные, контрольные, анализирующие инструменты	E	8,7
83	684	Алюминий	A	8,6
84	037	Рыба, ракообразные и моллюски, приготовленные или консервированные, не включенные в другие категории	A	8,6
85	742	Насосы жидкостные, жидкостные подъемники и их детали	D	8,6
86	663	Изделия из нерудных ископаемых, не включенные в другие категории	B	8,6
87	848	Нетекстильные предметы и детали одежды	B	8,6
88	897	Ювелирные изделия, золотые изделия и другие изделия из драгоценных материалов	F	8,6
89	641	Бумага и картон	B	8,5
90	725	Оборудование для целлюлозно-бумажной промышленности и прочее оборудование для производства бумажных изделий	D	8,5

Таблица 3.А1 (продолжение)

**ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ МСТК: СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА,
1980–1998 ГОДЫ, А ТАКЖЕ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ**

(Расположены по темпам роста стоимости экспорта)

Место	Код МСТК	Товарная группа (номенклатура МСТК)	Товарная категория	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта (в процентах)
91	892	Печатные материалы	F	8,5
92	653	Ткани, тканые из искусственных волокон	B	8,5
93	634	Однослойная фанера, доски из клееной фанеры, "облагороженная" или восстановленная древесина	B	8,4
94	513	Карбоновые кислоты и их ангидриды, галоиды и производные	E	8,4
95	516	Прочие органические химические вещества	E	8,4
96	273	Камень, песок и гравий	A	8,3
97	112	Алкогольные напитки	A	8,3
98	785	Мотоциклы, мотороллеры и инвалидные коляски	C	8,3
99	512	Спирты, фенолы, фенол-спирты и их производные	E	8,2
100	665	Стеклопосуда	B	8,2
101	054	Овощи свежие, охлажденные, замороженные или консервированные обычным способом; корнеплоды, клубнеплоды	A	8,1
102	091	Маргарин и комбиджир	A	8,1
103	625	Резиновые покрышки, каркасы шин для колес всех видов	D	8,0
104	786	Трейлеры и прочие транспортные средства, не снабженные мотором	C	8,0
105	884	Оптические изделия, не включенные в другие категории	E	7,9
106	292	Сырьевые материалы растительного происхождения, не включенные в другие категории	A	7,8
107	692	Металлические емкости для хранения и транспортировки	C	7,8
108	737	Машины для обработки металлов и их детали	D	7,7
109	431	Животные и растительные масла и жиры, обработанные	A	7,7
110	058	Фрукты консервированные и продукты, изготовленные из фруктов	A	7,7
111	851	Обувь	B	7,7
112	654	Текстильные ткани, тканые, кроме тканей из хлопчатобумажных или искусственных волокон	B	7,6
113	682	Медь	A	7,6
114	667	Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, обработанные и необработанные	B	7,5
115	532	Красящие и дубильные экстракты; синтетические дубильные вещества	E	7,5
116	652	Хлопчатобумажные ткани, тканые	B	7,5
117	695	Инструмент ручной и машинный	C	7,5
118	689	Различные благородные металлы, используемые в металлургии	A	7,4
119	881	Фотографическая аппаратура и оборудование, не включенные в другие категории	E	7,4
120	282	Металлический лом и отходы черной металлургии	A	7,3
121	727	Машины для обработки пищевых продуктов и их детали	D	7,3
122	014	Мясо и пищевые мясные субпродукты, приготовленные или консервированные, не включенные в другие категории; рыбные экстракты	A	7,3
123	024	Сыр и творог	A	7,3
124	762	Радиоприемники передач радиовещания	E	7,3
125	291	Сырьевые материалы животного происхождения, не включенные в другие категории	A	7,2
126	745	Прочие неэлектрические машины, приспособления, оборудование и их части	D	7,1
127	662	Строительные материалы из глины и строительные огнеупорные материалы	B	7,1
128	022	Молоко и сливки	A	7,1
129	696	Режущие изделия	C	7,1
130	882	Фото- и кинопринадлежности	E	7,1

Таблица 3.А1 (продолжение)

ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ МСТК: СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА, 1980–1998 ГОДЫ, А ТАКЖЕ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ

(Расположены по темпам роста стоимости экспорта)

Место	Код МСТК	Товарная группа (номенклатура МСТК)	Товарная категория	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта (в процентах)
131	057	Фрукты и орехи (кроме масличных орехов), свежие или сушеные.....	A	7,0
132	011	Мясо и пищевые субпродукты, свежие, охлажденные или замороженные	A	6,9
133	736	Станки для обработки металлов и карбидов металлов и приспособления для них ..	D	6,9
134	248	Древесина примитивно обработанная и деревянные железнодорожные шпалы	A	6,9
135	423	Растительные масла, "мягкие", нерафинированные, рафинированные или очищенные	A	6,9
136	674	Универсальная тонкая и толстая листовая сталь	C	6,8
137	661	Известь, цемент и обработанные строительные материалы.....	B	6,8
138	686	Цинк	A	6,8
139	697	Бытовое оборудование из неблагородных металлов, не включенное в другие категории.....	C	6,7
140	683	Никель	A	6,6
141	288	Металлический лом и отходы неблагородных металлов, не включенные в другие категории	A	6,6
142	791	Железнодорожные транспортные средства и связанное с ними оборудование	C	6,6
143	885	Наручные и стенные часы	E	6,6
144	724	Машины для текстильной и кожевенной промышленности и их детали	D	6,5
145	651	Текстильная пряжа	B	6,4
146	666	Гончарные изделия	B	6,3
147	523	Прочие необработанные неорганические химические вещества	E	6,3
148	659	Покрытия для полов	B	6,2
149	677	Железная или стальная проволока с покрытием или без покрытия	C	6,1
150	591	Дезинфицирующие средства, инсектициды, фунгициды, гербициды	E	6,0
151	763	Грамофоны, диктофоны и прочие звукозаписывающие аппараты	E	6,0
152	671	Чушковый чугун, геркальный чугун, губчатое железо, железные или стальные порошки	C	6,0
153	896	Произведения искусства, коллекционные или антикварные предметы	F	6,0
154	522	Неорганические химические вещества, окиси и галогенные соли	E	5,7
155	424	Прочие растительные масла, жидкие или твердые, нерафинированные, рафинированные или очищенные	A	5,7
156	244	Пробка натуральная, необработанная, и пробковые отходы, включая натуральную пробку в блоках и пластинах.....	A	5,7
157	782	Автомобили для перевозки грузов	D	5,7
158	751	Канцелярские машины	E	5,6
159	693	Изделия из проволоки и ограждающие сетки.....	C	5,5
160	056	Овощи, корнеплоды и клубнеплоды, приготовленные или консервированные, не включенные в другие категории	A	5,5
161	081	Корма для животных (кроме немолотых зерновых).....	A	5,5
162	267	Прочие синтетические волокна, пригодные для прядения, и отходы синтетических волокон	A	5,4
163	721	Сельскохозяйственные машины и их детали	D	5,4
164	718	Прочие энергогенераторные машины и их детали	D	5,3
165	572	Взрывчатые вещества и пиротехнические средства	E	5,2
166	562	Удобрения промышленного изготовления.....	E	5,0
167	793	Суда, катера и плавучие сооружения	C	5,0
168	035	Рыба сушеная, соленая или в рассоле; копченая рыба	A	4,9
169	673	Пруток, катанка, уголки, сортовой прокат черных металлов.....	C	4,9
170	251	Бумажная масса и макулатура	A	4,9

Таблица 3.A1 (продолжение)

**ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ МСТК: СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА,
1980–1998 ГОДЫ, А ТАКЖЕ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ**

(Расположены по темпам роста стоимости экспорта)

Место	Код МСТК	Товарная группа (номенклатура МСТК)	Товарная категория	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта (в процентах)
171	075	Пряности	A	4,8
172	001	Живые животные, предназначенные главным образом для производства продуктов питания	A	4,7
173	676	Рельсы и железнодорожные строительные конструкции	C	4,6
174	246	Балансовая древесина (включая щепу и древесные отходы)	A	4,5
175	233	Синтетический каучуковый латекс; синтетический каучук и регенерированная резина; отходы и отбросы	A	4,5
176	263	Хлопок	A	4,5
177	266	Синтетические волокна, пригодные для прядения	A	4,4
178	211	Шкуры и кожевенное сырье (кроме пушнины), невыделанные	A	4,4
179	042	Рис	A	4,4
180	511	Углеводороды, не включенные в другие категории, и их галоидзамещенные и другие производные	E	4,4
181	712	Паровые и другие парогенераторные агрегаты, паровые машины	D	4,2
182	277	Натуральные абразивы, не включенные в другие категории (включая промышленные алмазы)	A	4,2
183	247	Прочая древесина нетесаная или грубо тесаная	A	4,2
184	711	Паровые котлы и другие парогенераторы и их детали	D	4,2
185	278	Прочее минеральное сырье	A	4,1
186	287	Руды и концентраты благородных металлов, не включенные в другие категории	A	3,9
187	691	Конструкции и элементы конструкций, не включенные в другие категории, из чугуна, стали и алюминия	C	3,8
188	223	Масличные семена и масличные плоды, целые или дробленые (включая необезжиренную муку тонкого и грубого помола)	A	3,7
189	047	Крупы и мука из прочих зерновых	A	3,6
190	025	Яйца птицы и яичные желтки свежие, в порошке или приготовленные иными способами, подслащенные или неподслащенные	A	3,5
191	046	Крупа и мука пшеничные и мука суржиковая	A	3,5
192	723	Машины и оборудование для гражданского строительства и подрядных работ и детали для них	D	3,5
193	121	Табак необработанный; табачные отходы	A	3,4
194	012	Мясо и пищевые мясные субпродукты (кроме печени домашней птицы), соленые, в рассоле, сушеные или копченые	A	3,2
195	678	Трубы разного диаметра и трубные фитинги из чугуна и стали	C	3,1
196	722	Тракторы, оборудованные или не оборудованные валами отбора мощности	D	3,0
197	222	Масличные семена и масличные плоды целые или дробленые (исключая муку тонкого и грубого помола)	A	2,9
198	883	Кинопленка, экспонированная и проявленная, негативная или позитивная	E	2,8
199	074	Чай и парагвайский чай	A	2,8
200	061	Сахар и мед	A	2,6
201	685	Свинец	A	2,4
202	072	Какао	A	2,4
203	281	Железная руда и концентраты	A	2,4
204	584	Регенерированная целлюлоза, нитрат целлюлозы и другие целлюлозные эфиры ..	E	2,4
205	951	Бронированные боевые машины, боевое оружие и боеприпасы для него	F	2,3
206	681	Серебро, платина и другие металлы платиновой группы	A	1,9
207	265	Растительные текстильные волокна и отходы таких волокон	A	1,7
208	232	Натуральный каучуковый латекс; натуральный каучук и аналогичные натуральные смолы	A	1,6
209	524	Радиоактивные и ассоциированные материалы	E	1,5
210	023	Масло	A	1,3

Таблица 3.А1 (окончание)

**ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ МСТК: СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА,
1980–1998 ГОДЫ, А ТАКЖЕ ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ФАКТОРОИНТЕНСИВНОСТИ**

(Расположены по темпам роста стоимости экспорта)

Место	Код МСТК	Товарная группа (номенклатура МСТК)	Товарная категория	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта (в процентах)
211	071	Кофе и заменители кофе	A	1,3
212	411	Животные масла и жиры	A	1,0
213	041	Пшеница (включая полбу) и суржик немолотые	A	0,4
214	044	Кукуруза (в зернах немолотая)	A	0,3
215	268	Шерсть и прочий волос животных (кроме топса)	A	0,3
216	613	Пушнина дубленая и выделанная, кусочки или обрезки пушнины	B	-0,1
217	043	Ячмень немолотый	A	-0,4
218	289	Руды и концентраты благородных металлов; отходы и скраб	A	-0,6
219	045	Зерновые немолотые (кроме пшеницы, риса, ячменя и кукурузы)	A	-1,0
220	271	Сырье для удобрений	A	-1,0
221	212	Пушнина невыделанная (включая каракуль, смушку и аналогичные шкуры)	A	-2,4
222	585	Прочие искусственные смолы и пластмассы	E	-2,9
223	264	Джут и прочие текстильные рогожные волокна, не включенные в другие категории, сырые или обработанные	A	-3,0
224	687	Олово	A	-3,9
225	274	Сера и необожженный железный колчедан	A	-5,8

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы статистических данных по товарной торговле ДЭСВ ООН.

Таблица 3.A2

ТОВАРЫ С НАИЛУЧШЕЙ РЫНОЧНОЙ ДИНАМИКОЙ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ЭКСПОРТИРУЮЩИХ РЕГИОНОВ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ СРЕДНЕГОДОВЫХ ТЕМПОВ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА, 1980–1998 ГОДЫ

Место	Код МСТК	Товарная группа	Место	Код МСТК	Товарная группа
<i>Развитые страны</i>			<i>Развивающиеся страны</i>		
1	776	Транзисторы и полупроводники	1	752	Компьютеры
2	844	Верхнее белье из текстильных тканей	2	871	Оптические приборы
3	553	Парфюмерные и косметические препараты	3	759	Части компьютеров и канцелярских машин
4	871	Оптические приборы	4	582	Продукты конденсации
5	752	Компьютеры	5	741	Отопительное и холодильное оборудование и его детали
6	893	Изделия из пластмассы	6	655	Трикотажные ткани
7	759	Детали компьютеров и канцелярских машин	7	531	Синтетические органические красящие вещества
8	898	Музыкальные инструменты и записи	8	773	Электрораспределительное оборудование
9	541	Фармацевтические продукты	9	712	Паровые двигатели и турбины
10	846	Верхнее трикотажное белье	10	781	Легковые автомобили
11	872	Медицинские инструменты	11	872	Медицинские инструменты
12	048	Продукты из зерновых	12	763	Звукозаписывающие аппараты
13	111	Безалкогольные напитки	13	583	Продукты полимеризации
14	764	Оборудование для электросвязи и детали к нему	14	776	Транзисторы и полупроводники
15	771	Электроэнергетические машины	15	771	Электроэнергетические машины
16	783	Автобусы и тягачи	16	679	Чугунные или стальные отливки
17	098	Пищевые продукты	17	774	Медицинская аппаратура
18	514	Соединения, выполняющие функции азота	18	592	Крахмалы, инулин, глютенная мука и альбуминоидальные вещества
19	873	Измерительные приборы и счетчики	19	516	Прочие органические химические вещества
20	073	Шоколад	20	761	Телевизионные приемники
<i>НИС первого поколения</i>			<i>АСЕАН-4</i>		
1	752	Компьютеры	1	752	Компьютеры
2	277	Натуральные абразивы	2	759	Детали компьютеров и канцелярских машин
3	783	Автобусы и тягачи	3	871	Оптические приборы
4	951	Боевое оружие и боеприпасы	4	763	Звукозаписывающие аппараты
5	871	Оптические приборы	5	672	Слитки и другие первичные формы черных металлов
6	592	Крахмалы, инулин, глютенная мука и альбуминоидальные вещества	6	751	Канцелярские машины
7	781	Легковые автомобили	7	716	Роторные электроэнергетические установки и их детали
8	611	Кожа	8	511	Углеводороды
9	212	Пушнина невыделанная	9	277	Натуральные абразивы
10	582	Продукты конденсации	10	761	Телевизионные приемники
11	882	Фото- и кинопринадлежности	11	785	Двухколесные транспортные средства и мотоциклы
12	682	Медь	12	773	Электрораспределительное оборудование
13	759	Детали компьютеров и канцелярских машин	13	267	Прочие синтетические волокна
14	686	Цинк	14	786	Транспортные средства, не снабженные моторами
15	513	Карболовые кислоты	15	775	Бытовые приборы
16	524	Радиоактивные материалы	16	641	Бумага и картон
17	122	Табак готовый	17	592	Крахмалы, инулин, глютенная мука и альбуминоидальные вещества
18	712	Паровые двигатели и турбины	18	677	Железная или стальная проволока
19	774	Медицинская аппаратура	19	781	Легковые автомобили
20	515	Соединения, состоящие из органических и неорганических веществ	20	268	Шерсть и прочий волос животных

Таблица 3.А2 (окончание)

ТОВАРЫ С НАИЛУЧШЕЙ РЫНОЧНОЙ ДИНАМИКОЙ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ЭКСПОРТИРУЮЩИХ РЕГИОНОВ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ СРЕДНЕГОДОВЫХ ТЕМПОВ РОСТА СТОИМОСТИ ЭКСПОРТА, 1980–1998 ГОДЫ

Место	Код МСТК	Товарная группа	Место	Код МСТК	Товарная группа
		Южная Азия			Южная Америка
1	761	Телевизионные приемники	1	245	Древесное топливо и древесный уголь
2	752	Компьютеры	2	682	Медь
3	582	Продукты конденсации	3	292	Сырьевые материалы растительного происхождения
4	674	Универсальная тонкая и толстая листовая сталь	4	098	Пищевые продукты
5	515	Соединения, состоящие из органических и неорганических веществ	5	014	Мясные продукты
6	655	Трикотажные ткани	6	121	Табак необработанный
7	266	Синтетические волокна, пригодные для прядения	7	524	Радиоактивные материалы
8	672	Слитки и другие первичные формы черных металлов	8	716	Роторные электроэнергетические установки и их детали
9	871	Оптические приборы	9	678	Трубы разного диаметра и трубные фитинги из чугуна и стали
10	759	Детали компьютеров и канцелярских машин	10	812	Арматура водопроводно-канализационного, отопительного и осветительного оборудования
11	673	Пруток и катанка из черных металлов	11	523	Прочие неорганические химические вещества
12	513	Карболовые кислоты	12	111	Безалкогольные напитки
13	661	Известь, цемент и строительные материалы	13	845	Верхняя трикотажная одежда
14	583	Продукты полимеризации	14	951	Боевое оружие и боеприпасы
15	514	Соединения, выполняющие функции азота	15	713	Поршневые двигатели внутреннего сгорания и их детали
16	277	Натуральные абразивы	16	045	Немолотые зерновые
17	511	Углеводороды	17	671	Чушковый чугун
18	683	Никель	18	046	Пшеничная крупа и мука
19	898	Музыкальные инструменты и записи	19	551	Эфирные масла, парфюмерные и ароматизирующие вещества
20	781	Легковые автомобили	20	655	Трикотажные ткани

Источник: См. таблицу 3.А1.

Примечание: Выделенные жирным шрифтом товарные группы фигурируют среди 20 товарных групп с наиболее высокой мировой рыночной динамикой, список которых содержится в таблице 3.А1 настоящего приложения и в таблице 3.1 в основном тексте.

Приложение 2 к главе III

**ТОРГОВЫЕ ЦЕНЫ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ
И ДИНАМИЧНЫЕ ТОВАРЫ**

Цель настоящего приложения заключается в том, чтобы на основе имеющихся данных об экспортных и импортных ценах в Соединенных Штатах проанализировать, в какой степени пересчет экспорта в неизменных ценах влияет на содержащиеся в разделе В результаты по динамичным товарам. Бюро статистики труда (БСТ) Соединенных Штатов стало рассчитывать и публиковать годовые индексы цен импорта и экспорта товаров и услуг в Соединенных Штатах в 1989 году (месячные индексы публикуются с января 1993 года). При расчете этих индексов БСТ стремится использовать цены товаров неизменно-го качества с точки зрения их технической спецификации. В случае серьезного изменения в спецификации вносятся необходимые поправки, с тем чтобы «индекс отражал лишь фактические или "чистые" изменения цен, а не качественные изменения» (BLS, 1997: 156).

На диаграмме 3.A1 отражена эволюция в Соединенных Штатах индексов импортных и экспортных цен на четыре товара с наивысшей динамикой на мировых рынках (см. раздел В и приложение 1)¹. Среди этих товаров импортные цены как на компьютеры, так и на детали компьютеров и канцелярских машин колебались сильнее экспортных цен, и в период 1995–1998 годов они сильно снижались. Аналогично этому, индекс импортных цен на оборудование для электросвязи снижался с 1981 по 1985 год, резко возрос в последующие годы, а после 1995 года вновь стал падать, опережая снижение экспортных цен. Что касается таких товаров, как транзисторы и полупроводники, до 1995 года индексы импортных и экспортных цен снижались соразмерно, однако впоследствии индекс цен импорта стал падать гораздо быстрее индекса экспортных цен.

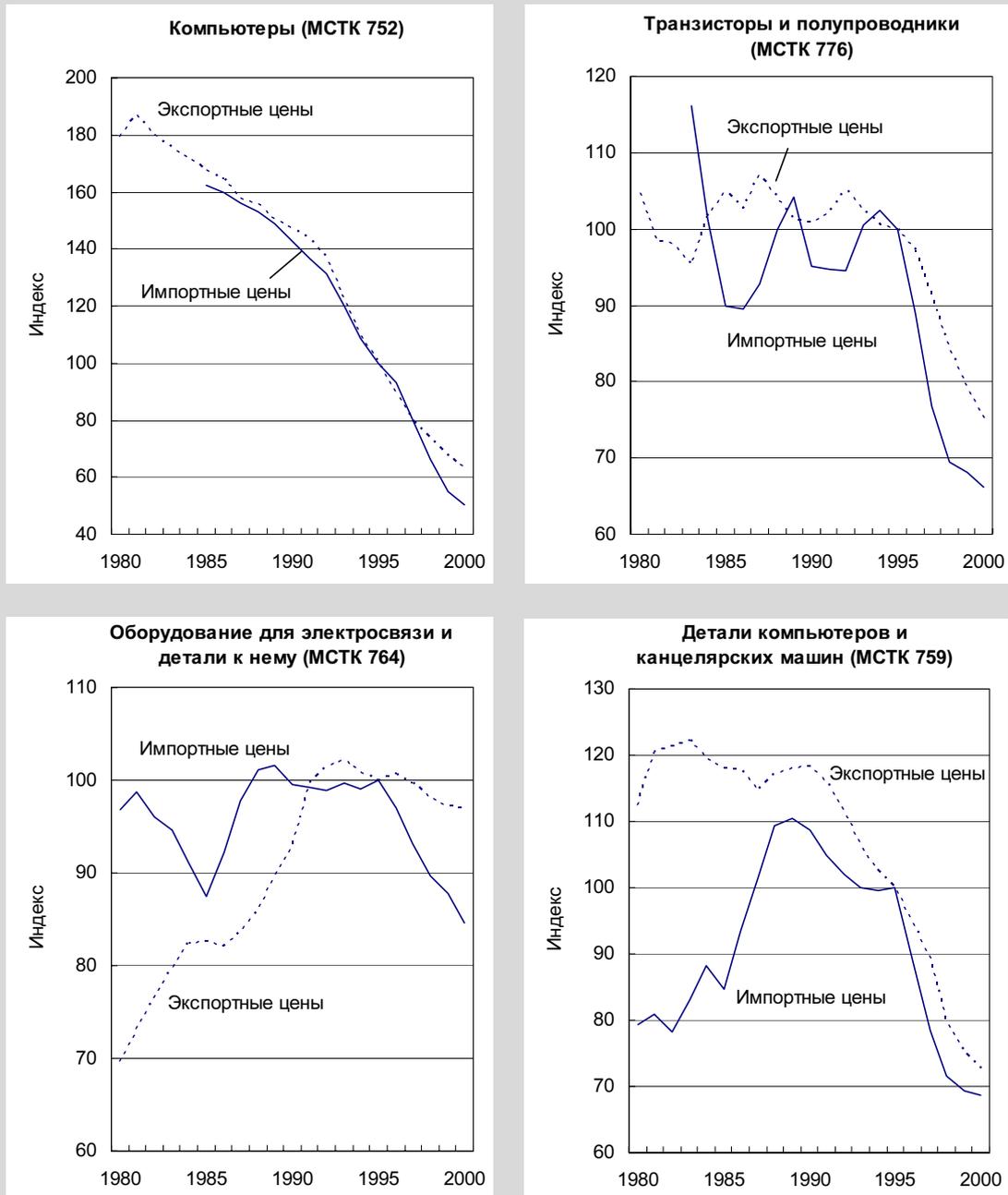
Анализ торговой статистики Соединенных Штатов говорит о том, что индекс экспортных цен примерно отражает динамику цен в торговле между развитыми странами, а индекс импортных цен – динамику цен экспорта из развивающихся стран. В 1998 году на развивающиеся страны приходилось примерно две трети суммарной стоимости импорта в Соединенные Штаты компьютеров, деталей компьютеров и канцелярских машин, транзисторов и полупроводников и примерно 60 процентов импорта в эту страну оборудования электросвязи. Две трети совокупного экспорта компьютеров, а также деталей компьютеров и канцелярских машин из Соединенных Штатов направлялось в развитые страны, которые служили также рынками сбыта для примерно половины американского экспорта оборудования электросвязи и для четверти экспорта транзисторов и полупроводников; что касается этой последней группы товаров, свыше 70 процентов их поставок направлялось в развивающиеся страны. Из диаграммы 3.A1 на примере импортных цен Соединенных Штатов видно, что экспортные цены развивающихся стран на четыре динамичных товара в последние два десятилетия колебались сильнее, а с 1995 года падали быстрее, чем экспортные и импортные цены на те же товары во взаимной торговле развитых стран.

Данные БСТ не позволяют полноценно оценить рост экспорта в неизменных ценах. Имеющиеся данные говорят о том, что цены как экспорта, так и импорта компьютеров и канцелярских машин (МСТК 75) резко снизились. Наиболее сильно в рамках этой товарной группы упал индекс импортных цен на компьютеры, который в 2000 году составил 50 по сравнению со 163 в 1985 году. Снизились также цены на телекомму-

Диаграмма 3.А1

ИНДЕКСЫ ИМПОРТНЫХ И ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ЭЛЕКТРОННЫМ ТОВАРАМ, 1980–2000 ГОДЫ

(Индексы, 1995 = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Министерства труда Соединенных Штатов (www.bis.gov/datahome.htm).

никационное, аудио- и видеооборудование (МСТК 76), а также на электрические машины и приборы (МСТК 77). В то же время такое снижение было довольно умеренным и коснулось лишь индекса импортных цен (который по первой группе товаров уменьшился со 106 в 1980 году до 84 в 2000 году, а по второй группе – с 85 в 1981 году до 83 в 2000 году)². Что касается последней товарной группы, особенно сильно снизились цены на транзисторы и полупроводники (со 116 в 1983 году до 66 в 2000 году). Самым глубоким после 1995 года было падение индекса

импортных цен на компьютеры, а также транзисторы и полупроводники.

Это говорит о том, что темпы роста экспорта компьютеров, деталей компьютеров и канцелярских машин, а также транзисторов и полупроводников могут отрицательно отразиться на показателях роста экспорта других товаров, если выразить стоимость экспорта в неизменных ценах. С другой стороны, проведенный анализ показывает, что расположение товаров в списке, который приводится в разделе В, не претерпит заметных изменений. ■

Примечания

- 1 Индексы рассчитываются за год как среднее значение ежемесячных или ежеквартальных данных БСТ, в зависимости от того, какие из этих данных имеются.
- 2 В базе данных об импортных ценах БСТ тропические напитки являются единственной другой товар-

ной статьей на уровне двузначных кодов МСТК, индекс стоимости которых в 1980 году был выше, чем в 2000 году (98 в 1980 году по сравнению с 58 в 2000 году).

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

В этом приложении анализируется, как международная производственная кооперация повлияла на процесс индустриализации и роста в развивающихся странах. В нем рассматриваются три сектора, в которых в последние годы активно развивалась международная производственная кооперация с участием развивающихся стран. В

то же время эти секторы различаются по характеру своего функционирования: работа сектора по производству одежды строится на отношениях субподряда, в секторе по производству электроники доминируют ТНК, а в автомобилестроении важную роль играют преференциальные торговые соглашения.

1. Аутсорсинг: сектор по производству одежды

Хотя ПИИ и сыграли свою роль в развитии сектора по производству одежды, реорганизация производства происходила главным образом в направлении аутсорсинга¹. По сравнению с традиционными договорными отношениями аутсорсинг обеспечивает большую стабильность коммерческих связей и более качественное информационное обеспечение в форме подробных инструкций и спецификаций. Такая межфирменная кооперация, в основе которой лежат договорные связи, в первую очередь характерна для крупных розничных продавцов стандартной продукции и торговых предприятий, имеющих свои торговые марки. Предприятия первой группы идут по пути

глобальной производственной кооперации, в основе которой лежат соглашения о покупке конечной продукции у местных производителей (полный субподряд), в то время как предприятия второй категории создают региональные производственные системы, в которых головная компания поставляет полуфабрикаты субподрядчикам и покупает у них готовую продукцию (сборочный субподряд).

Во многих развивающихся странах двигателем индустриализации являются отрасли по производству текстиля и одежды. Поскольку в секторе по производству одежды в силу его трудоем-

кости создается много рабочих мест, он интересен для стран с избыточной рабочей силой, сравнительным преимуществом которых является низкий уровень заработной платы. Кроме того, на протяжении более 20 лет система квот Соглашения по изделиям из различных видов волокон открывала доступ на рынки одежды и текстиля новым производителям по мере исчерпания своих квот странами-конкурентами. В последнее время развитие производственных и коммуникационных технологий и снижение транспортных расходов позволили географически отделить трудоемкие этапы производства текстиля и одежды от капиталоемких этапов и этапов, требующих наличия квалифицированной рабочей силы. Например, в то время как автоматизация производства сделала более капиталоемкими предварительные этапы производственного процесса, сборочные операции по-прежнему остаются сравнительно трудоемкими. В результате как с технической точки зрения, так и с точки зрения прибыльности для производителей в странах с высокой заработной платой стало иметь смысл выносить сборочные этапы в страны с низким уровнем заработной платы и затем реимпортировать готовую продукцию для продажи на внутреннем рынке или поставки на экспорт.

Не все развивающиеся страны смогли в одинаковой степени воспользоваться теми возможностями, которые международное разделение труда в секторе по производству одежды открывает для передачи технологии и индустриализации. Эти возможности различаются, в частности, в зависимости от того, идет ли речь о полном аутсорсинге или лишь о субподряде на выполнение сборочных операций. Например, восточноазиатские страны прошли весь путь от сборки до полного цикла, а в некоторых случаях даже перешли на производство собственных фирменных наименований; в Мексике режим НАФТА благоприятствует переходу от сборки к полному производственному циклу; в то же время страны Карибского бассейна продолжают выполнять трудоемкие сборочные операции, которые позволяют трудоустроить дешевую рабочую силу, но, помимо этого, никак не помогают развитию местной экономики (ECLAC, 1999).

Возможности, которые международное разделение труда в секторе по производству одежды открывает для передачи технологии и индустриализации, различаются в зависимости от того, идет ли речь о полном аутсорсинге или лишь о субподряде на выполнение сборочных операций.

НИС первого поколения в Восточной Азии стали первыми создавать производственные мощности для выпуска продукции на основе соглашений об аутсорсинге с крупными американскими предприятиями розничной торговли и компаниями, предлагающими свою фирменную продукцию. Местные производители выполняли простые сборочные операции на протяжении короткого периода времени, быстро перейдя на фирменный субподряд и на выпуск продукции по спецификациям покупателя. Многие фирмы пошли еще дальше и наладили производство своей собственной фирменной продукции. Этому благоприятствовал целый ряд факторов, в том числе специализация восточноазиатских экспортеров на широкой гамме тканей, пользовавшихся спросом у производителей фирменной женской одежды, а также географическая удаленность от Соединенных Штатов, делавшая нерентабельным использование американского текстиля. По мере того, как нормы регулирования на зарубежных рынках становились все жестче, а рост издержек производства и обменных курсов снижал конкурентоспособность местных производителей, многие фирмы в НИС первого поколения стали переходить на операции, требующие высококвалифицированной рабочей силы, и выносить трудоемкие этапы процесса производства одежды в менее развитые соседние страны, где уровень оплаты труда был ниже. Важными факторами, определявшими выбор стран для размещения такого производства, являлись социальные и культурные особенности (например, общий язык).

Аутсорсинг, наряду с теми квотами, которые предоставлялись предприятиям в новых районах сборки, стимулировал развитие треугольных производственных систем, в рамках которых фирмы НИС первого поколения экспортировали продукцию напрямую в Соединенные Штаты со своих предприятий в соседних странах, где стоимость рабочей силы была ниже. Таким образом, НИС первого поколения стали активными участниками мировой торговли текстилем и одеждой благодаря повышению технологического уровня производства. От выпуска дешевой стандартной продукции они перешли на производство дорогостоящей дифференцированной продукции, от

простой сборки импортных компонентов – к комбинированному производству с более развитыми прямыми и обратными связями, от двусторонней межрегиональной торговли – к более сложному внутрирегиональному разделению труда на всех этапах производства и сбыта. В то же время, поскольку треугольная структура производства влечет за собой ощутимые координационные издержки, без дальнейшего технологического роста НИС первого поколения рискуют столкнуться с обострением конкуренции со стороны менее развитых азиатских стран, которые могут перейти от сборки к комплексным производственным операциям.

Опыт использования аутсорсинга восточноазиатскими странами резко контрастирует с опытом Мексики и стран Карибского бассейна. Участие последних в международной производственной кооперации расширялось в условиях острой конкуренции между американскими производителями фирменной продукции и азиатскими предприятиями. Эти страны стали привлекательными для размещения производства в силу низкого уровня заработной платы, что продолжает оставаться одной из важнейших причин их участия в производственной кооперации на рынке одежды. Кроме того, они пользуются преференциальным доступом на рынок, который предусмотрели для них Соединенные Штаты в разделе 98 Гармонизированного тарифа. В то же время Мексика имеет большие преимущества благодаря правилам происхождения НАФТА, согласно которым ее компоненты в предназначенной на экспорт продукции считаются североамериканскими компонентами и в этой связи не облагаются налогами при ввозе в Соединенные Штаты. С другой стороны, страны Карибского бассейна работают в рамках механизма производственной кооперации Соединенных Штатов, которые предоставляют им привилегированный доступ на свой рынок, но в то же время облагают пошлинами неамериканские компоненты их продукции. Хотя применение конкурентоспособных мексиканских компонентов в предназначенной на экспорт готовой

продукции (USITC, 1999b: 30) и открывает возможности для дальнейшего углубления интеграции, их реализация будет зависеть от динамики конкурентоспособности мексиканской текстильной промышленности. Напротив, производители в странах Карибского бассейна так и остались на уровне простых сборочных операций. После прекращения действия Соглашения по текстильным изделиям и одежде Всемирной торговой организации они могут столкнуться с острой конкуренцией со стороны экспортеров из Южной Азии и Китая. В результате эти страны могут начать состязаться в том, кто сможет сильнее снизить заработную плату и предложить другие стимулы для получения аутсорсинговых контрактов.

Практика аутсорсинга оказала сильное влияние на географию торговли одеждой. Данные таблицы 3.А3 свидетельствуют об ощутимом увеличении двусторонней торговли между основными

странами ЕС (ЕС-8) и соседними регионами с различными уровнями доходов на душу населения (европейская периферия, Восточная Европа и Северная Африка), с одной стороны, и между Соединенными Штатами и Мексикой и странами Карибского региона – с другой. Во всех этих случаях, за исключением торговли между Соединенными Штатами и странами Карибского региона, экспорт из более бедных стран в более богатые рос быстрее поставок в обратном направлении. Наблюдалось резкое снижение объема импорта одежды в Соединенные Штаты и ЕС-8 (а позднее и в Японию) из НИС первого поколения одновременно с быстрым увеличением импорта из АСЕАН-4 и особенно Китая.

Заметно возросла и двусторонняя торговля между НИС первого поколения и Китаем. Это свидетельствует как об усилении регионального характера торговли одеждой, так и о появлении треугольных промышленных структур, ядром которых выступают НИС первого поколения.

Без дальнейшего технологического роста НИС первого поколения рискуют столкнуться с обострением конкуренции со стороны менее развитых азиатских стран, которые могут перейти от сборки к комплексным производственным операциям.

Таблица 3.А3

ДВУСТОРОННЯЯ ТОРГОВЛЯ ОДЕЖДОЙ И ОДЕЖНЫМИ ПРИНАДЛЕЖНОСТЯМИ МЕЖДУ ОТДЕЛЬНЫМИ ТОРГОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ, 1980–1998 ГОДЫ					
<i>(Доля в процентах от общемирового экспорта)</i>					
	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Экспорт ЕС-8 в:</i>					
ЕС-8	26,2	17,0	17,5	13,1	12,4
Европейскую периферию	1,5	1,1	2,3	2,3	2,4
Восточную Европу	0,3	0,2	0,3	1,0	1,1
НИС первого поколения	0,3	0,3	0,7	1,1	0,6
АСЕАН-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Китай	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Северную Африку	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
<i>Импорт ЕС-8 из:</i>					
Европейской периферии	3,3	5,4	6,8	6,2	5,6
Восточной Европы	0,8	0,5	0,7	4,2	4,6
НИС первого поколения	9,3	5,2	4,8	2,6	2,0
АСЕАН-4	1,0	0,7	1,9	1,7	1,3
Китая	0,0	0,6	0,9	1,5	1,5
Северной Африки	1,3	1,0	1,8	2,0	1,9
<i>Экспорт Соединенных Штатов в:</i>					
НИС первого поколения	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
АСЕАН-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Китай	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Мексике	0,5	0,4	0,4	0,9	1,5
Карибский бассейн	0,7	0,6	0,8	1,7	2,2
<i>Импорт Соединенных Штатов из:</i>					
НИС первого поколения	11,8	17,9	10,9	6,2	5,6
АСЕАН-4	0,5	1,8	2,1	2,8	3,6
Китая	0,0	1,2	1,1	2,1	2,2
Мексики	0,0	0,5	0,1	1,8	3,8
Карибского бассейна	0,0	0,8	0,2	0,7	0,6
<i>Экспорт Японии в:</i>					
НИС первого поколения	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
АСЕАН-4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Китай	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
<i>Импорт Японии из:</i>					
НИС первого поколения	2,2	2,4	3,4	1,7	0,7
АСЕАН-4	0,1	0,0	0,4	0,7	0,4
Китая	0,0	0,8	1,3	5,0	4,4
<i>Экспорт НИС первого поколения в:</i>					
Китай	0,0	0,1	0,3	0,6	1,2
<i>Импорт НИС первого поколения из:</i>					
Китая	0,0	0,6	4,7	4,9	6,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы статистических данных по товарной торговле ДЭСВ ООН.

Примечание: Данные в этой таблице по МСТК 84. Региональные/субрегиональные группы имеют следующий состав:
ЕС-8: Бельгия, Германия, Дания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Соединенное Королевство и Франция.
Европейская периферия: Греция, Ирландия, Испания, Португалия, Турция.
Восточная Европа: Болгария, Венгрия, Латвия (1995 и 1998 годы), Литва (1995 и 1998 годы), Польша, Румыния, Словакия (1995 и 1998 годы), Словения, Чехословакия (1980–1990 годы), Чешская Республика (1995 и 1998 годы), Эстония (1995 и 1998 годы).
Карибский бассейн: Антигуа и Барбуда, Антильские Острова, Аруба, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Британские Вергинские острова, Доминика, Доминиканская Республика, Гаити, Гайана, Гватемала, Гондурас, Гренада, Коста-Рика, Монтсеррат, Нидерландские Антильские острова, Никарагуа, Панама, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Тринидад и Тобаго, Ямайка.
НИС первого поколения: Гонконг (Китай), Республика Корея, Сингапур, Тайвань, провинция Китая.
АСЕАН-4: Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины.
Северная Африка: Египет, Марокко, Тунис.

2. Развитие производственной кооперации под влиянием ТНК: электронная промышленность

Электронная промышленность, как утверждается, является самой "глобальной" в мире. Торговля электронными товарами развивается благодаря расширению географии производственной кооперации, двигателем которой выступают ТНК. Все большую роль в этой кооперации играют развивающиеся страны, в первую очередь в Восточной Азии, и на электронные товары сегодня приходится значительная доля их экспорта. Таким образом, они могут служить интересным примером для анализа возможностей технологического развития в рамках международной производственной кооперации.

Электронная промышленность является важнейшим отдельным сектором для инвестиций как японских, так и американских ТНК в Восточной Азии. В начале 90-х годов на нее приходилось примерно 45 процентов общего объема японских ПИИ в обрабатывающую промышленность и 25 процентов американских (Ernst, Ravenhill, 1999: 36). Производители полупроводников и компьютерного оборудования в Соединенных Штатах стали инвестировать средства в трудоемкое экспортное сборочное производство в Восточной Азии в конце 60-х годов, стремясь воспользоваться низкой стоимостью рабочей силы в этом регионе. Впоследствии американские компании, занимающиеся производством и массовым сбытом бытовой аппаратуры, стали поручать самостоятельным предприятиям в Восточной Азии производство все более широкой гаммы такой продукции. Как подробно говорится в *ДТР 1996*, ориентирующиеся на экспорт японские ТНК стали переносить свою производственную базу за рубеж

в середине 80-х годов, столкнувшись с трудностями из-за повышения курса йены и обострения протекционистских тенденций в других крупных промышленно развитых странах. Привлекательность восточноазиатских стран объяснялась сравнительно дешевой, высокой образованностью и квалифицированностью рабочей силы, хорошей физической инфраструктурой и тем фактом, что, в отличие от поставок из Японии, на экспорт из этих стран не распространялись столь высокие протекционистские барьеры.

Несмотря на отсутствие сопоставимых подробных эмпирических данных, японские и американские ТНК, по-видимому, совершенно по-разному подходили к организации производственной кооперации в Восточной Азии, особенно что касается местонахождения управленческого звена, приобретения компонентов и инвестиционных товаров, копирования производственных систем и стимулов для размещения инвестиций за рубежом (Belderbos, Capannelli, Fukao, 2001; Ernst, Ravenhill, 1999).

Традиционная японская система корпоративного управления гораздо больше опирается на внутрифирменные механизмы сотрудничества в рамках вертикальных конгломератов (*кейрецу*), чем система управления Соединенных Штатов, построенная на рыночных связях со сравнительно более независимыми филиалами. Следовательно, по сравнению с Соединенными Штатами японские филиалы гораздо реже нанимают местных управляющих или местный технический персонал высшего звена. По этой же причине японские

Японские и американские ТНК, по-видимому, совершенно по-разному подходили к организации производственной кооперации в Восточной Азии.

компании гораздо менее охотно поручают научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) зарубежным дочерним предприятиям. Важнейшими недостатками японской системы являются высокие расходы на координацию и отсутствие оперативных механизмов связи между производителями и клиентами. В то же время поначалу эти недостатки не вызвали серьезных проблем, поскольку японские инвестиции в Восточной Азии сосредоточивались главным образом в отраслях, производящих менее сложную бытовую электронику (например, телевизоры и бытовые приборы) и их стандартные компоненты, то есть в тех производствах, которые не требовали тесных контактов с потребителями и в то же время обеспечивали большую экономию за счет масштабов производства. Американские ТНК, напротив, инвестировали средства в производство интегральных схем и деталей персональных компьютеров (ПК), для которого характерна высокая дифференциация и которое требует тесного взаимодействия с потребителями. В то же время после либерализации японского компьютерного рынка и переориентации многих японских компаний с производства крупных ЭВМ на персональные компьютеры в начале 90-х годов японские филиалы в Восточной Азии также стали все шире переключаться на производство подобной продукции.

До последнего времени филиалы японских ТНК гораздо реже налаживали обратные связи с отечественными фирмами в принимающих странах, чем филиалы американских ТНК, и в большей степени ориентировались на импорт компонентов и материалов из Японии. Отчасти это объяснялось большей иерархичностью и централизованностью их структур управления. Японские ПИИ в сектор по производству электроники на экспорт также стали поступать гораздо позднее американских. Поскольку для налаживания связей с местными поставщиками, способными выполнять международные требования к цене, качеству, дизайну и срокам поставки, требуется определенное время, японские филиалы предпочитали закупать компоненты у гарантированных и надежных поставщиков в Японии. Кроме того, японские поставщики могли поставлять специализированные внутрифирменные компоненты,

которые были предпочтительнее той стандартной продукции, которую предлагали местные поставщики. Однако с начала 90-х годов под влиянием обострения ценовой конкуренции со стороны американских производителей оборудования для

электронной обработки данных японские производители увеличили закупку конечной продукции в Восточной Азии и частично перенесли свое производство в этот регион (Ernst, Guerrieri, 1998: 201).

Следствием различных мотивов для размещения инвестиций за рубежом стали различия в инвестиционной практике. Американские ТНК традиционно стремились к

снижению издержек производства, в то время как цель японских инвесторов часто заключалась в том, чтобы обойти торговые барьеры против японского экспорта, например добровольные ограничения экспорта (ДОЭ) или антидемпинговые меры. Это привело, в частности, к развитию треугольной структуры торговли, в рамках которой японские филиалы получали компоненты из Японии и экспортировали конечную продукцию напрямую со своих зарубежных предприятий на рынки третьих стран.

Хотя в сфере потребительской электроники и бытовых приборов японские ТНК придерживаются традиционной внутрифирменной организации производства, налицо признаки того, что японские филиалы, работающие на компьютерном рынке, все шире используют местные компоненты и материалы и укрепляют свои связи с местной экономикой. Одна из причин заключается в развитии местного производственного потенциала в принимающих странах. Другая причина – это возросшие потребности в дешевых массовых компонентах в условиях обострения конкуренции, а также ужесточение требований к оперативности обслуживания рынка (то есть к своевременной поставке нужного товара на наиболее динамично развивающийся рынок), к чему традиционная японская система управления была не готова.

Все это привело к формированию такой структуры региональной специализации в Восточной Азии, для которой были характерны как поставки между материнской компанией и филиалами, так и внутрифирменные поставки. Значение последних постоянно возрастает по мере

До последнего времени филиалы японских ТНК гораздо реже налаживали обратные связи с отечественными фирмами в принимающих странах, чем филиалы американских ТНК.

того, как фирмы все больше сосредотачиваются на основных направлениях деятельности и приобретают полуфабрикаты и требующиеся им услуги у других фирм. Несмотря на различия в деталях по отдельным товарным группам, американские и японские фирмы едины в том, какую роль они отводят одним и тем же странам: в Гонконге (Китай) и Сингапуре размещаются региональные штаб-квартиры; Республика Корея и китайская провинция Тайвань конкурируют за получение контрактов на производство оригинального оборудования и на поставку прецизионных инструментов; Малайзия, Филиппины и Таиланд занимаются производством продукции среднего, а иногда и высокого уровня технологической сложности, где можно добиться экономии за счет масштабов производства; а Китай и Индонезия (а в некоторой степени и Вьетнам) соперничают в производстве низкотехнологичных, простых компонентов².

В странах Восточной Азии электронная промышленность развивалась по-разному. Особый интерес представляет опыт Республики Кореи, которая превратилась во второго после Японии поставщика широкой номенклатуры электронных потребительских товаров (аудиоаппаратура, телевизоры, видеомагнитофоны и микроволновые печи) и становится все более важным поставщиком высокопрецизионных компонентов и промышленной электроники. Несмотря на это, эволюцию электронной промышленности в Республике Корею называют примером "усеченного промышленного развития", поскольку компании этой страны не смогли по некоторым показателям достичь того уровня, который необходим для долгосрочного роста и устойчивого промышленного развития (Ernst, 1998). Электронный сектор этой страны составляют несколько крупных компаний, проводящих стратегию массивных инвестиций в комплексные производственные системы; эти системы, в которых преобладает вертикальная и горизонтальная интеграция, нацелены на выполнение количественных целевых показателей увеличения производственных мощностей и доли на международном рынке сравнительно однородной продукции, такой как бытовая электроника и блоки компьютерной памяти. Эта стратегия позво-

лила развить производственный и инвестиционный потенциал; в то же время корейские предприятия сильно зависят от импорта оборудования и материалов и весьма медленно продвигаются вперед по наукоемкому пути технологического совершенствования продукции, развития рынка и оказания передовых наукоемких вспомогательных услуг.

Можно проследить общие особенности в опыте Республики Кореи и стран АСЕАН и Китая, структура электронного сектора которых также формировалась в процессе их интеграции в международную производственную кооперацию. Специализация на стандартной массовой продукции, обеспечивающая большую экономию за счет масштабов производства, открывает путь к "поверхностному" проникновению в конкретный сектор электроники и повышает зависимость от импорта. Кроме того, она практически не дает стимулов к расширению базы знаний рабочей силы. В то же время опыт Кореи сильно отличается от опыта стран АСЕАН и Китая, которые были вовлечены в международную производственную кооперацию в

Специализация на стандартной массовой продукции, обеспечивающая большую экономию за счет масштабов производства, открывает путь к "поверхностному" проникновению в конкретный сектор электроники и повышает зависимость от импорта.

сфере электроники позднее. В условиях, когда японские фирмы от бытовой электроники и приборов переходят к производству компьютерной техники, следуя примеру ТНК Соединенных Штатов, формируется новая структура региональной производственной кооперации, в которой сосуществуют дублирующие друг друга и конкурирующие между собой международные системы производства. Это расширяет возможности восточноазиатских стран, позволяя им поставлять свою продукцию покупателям из различ-

ных производственных систем и таким образом амортизировать свои крупные инвестиционные затраты и быстро добиваться эффекта экономии за счет масштабов производства. В то же время это расширяет выбор поставщиков и для покупателей, которые будут выбирать самых дешевых из них, в частности в случае низкотехнологичной массовой продукции. Учитывая тот факт, что издержки производства такой продукции часто зависят от продолжительности производственного цикла, возникает риск перепроизводства и обострения ценовой конкуренции. Этот риск особенно возрос в условиях недавнего сокращения мирового спроса на такие товары, как полупроводники.

Таблица 3.А4

**ДВУСТОРОННЯЯ ТОРГОВЛЯ ДЕТАЛЯМИ КОМПЬЮТЕРОВ И КАНЦЕЛЯРСКИХ МАШИН
МЕЖДУ ОТДЕЛЬНЫМИ ТОРГОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ, 1980–1998 ГОДЫ**

(Доля в процентах от общемирового экспорта)

	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Экспорт НИС первого поколения в:</i>					
АСЕАН-4	0,1	0,4	1,4	2,1	2,0
Китай	0,1	0,6	0,3	0,6	0,8
Японию	0,4	0,5	0,6	1,3	1,3
ЕС-8	0,4	1,0	2,6	3,8	4,5
Соединенные Штаты	4,2	4,2	4,8	7,7	5,6
<i>Импорт НИС первого поколения из:</i>					
АСЕАН-4	0,0	0,1	2,0	3,2	3,9
Китая	0,0	0,0	0,2	0,9	1,2
Японии	0,8	1,0	1,7	2,9	2,0
ЕС-8	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5
Соединенных Штатов	3,4	3,8	2,2	2,1	1,8
<i>Экспорт АСЕАН-4 в:</i>					
Китай	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Японию	0,0	0,0	0,3	0,8	1,2
ЕС-8	0,0	0,0	0,3	1,0	2,1
Соединенные Штаты	0,0	0,2	0,9	2,1	3,4
<i>Импорт АСЕАН-4 из:</i>					
Китая	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Японии	0,1	0,1	0,5	1,0	1,2
ЕС-8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Соединенных Штатов	0,1	0,3	0,3	0,7	0,6
<i>Экспорт Китая в:</i>					
Японию	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
ЕС-8	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4
Соединенные Штаты	0,0	0,0	0,0	0,4	0,7
<i>Импорт Китая из:</i>					
Японии	0,0	0,1	0,0	0,6	0,6
ЕС-8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Соединенных Штатов	0,1	0,2	0,0	0,1	0,3
<i>Экспорт ЕС-8 в:</i>					
Японию	0,7	0,2	0,3	0,6	0,2
Восточную Европу	0,5	0,1	0,2	0,5	1,0
ЕС-8	25,7	22,9	20,5	11,7	10,0
<i>Импорт ЕС-8 из:</i>					
Японии	1,5	2,4	4,8	4,5	3,2
Восточной Европы	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8
<i>Экспорт Соединенных Штатов в:</i>					
Японию	2,9	3,0	3,0	1,9	1,6
Мексике	1,7	1,6	0,9	0,8	1,3
<i>Импорт Соединенных Штатов из:</i>					
Японии	2,5	5,5	9,8	8,0	5,4
Мексики	0,0	1,1	0,2	0,7	1,7

Источник: См. таблицу 3.А3.

Примечание: Данные в настоящей таблице по МСТК 759. Состав региональных/субрегиональных групп см. таблицу 3.А3.

Расширение производственной кооперации в сфере электроники сильно отразилось и на характере двусторонней торговли этими товарами. Данные о торговле деталями компьютеров и канцелярских машин свидетельствуют о быстром росте поставок из НИС первого поколения и АСЕАН-4 в Соединенные Штаты и ЕС-8 (таблица 3.А4). Это сопровождается уменьшением японского экспорта на данные рынки и заметным увеличением двусторонней торговли между Японией и НИС первого поколения и АСЕАН-4, а также между НИС перво-

го поколения и АСЕАН-4. В последнее время к этим странам присоединился Китай. Эти данные говорят о том, что перенос производства из Японии в восточноазиатские развивающиеся страны и расширение международной производственной кооперации между последними стали важными предпосылками для быстрого роста торговли электронными товарами. С середины 90-х годов схожий характер приобретает и международная торговля между ЕС-8 и Восточной Европой, а также между Соединенными Штатами и Мексикой.

3. Последствия преференциальных торговых механизмов: автомобилестроительный сектор

Автомобилестроение является одной из важнейших промышленных отраслей в мире и одним из наиболее быстрорастущих секторов в мировой торговле. Кроме того, оно сыграло решающую роль в индустриализации многих стран, в том числе некоторых из наиболее крупных развивающихся стран, где рост этой отрасли зачастую был тесно связан со стратегией замещения импорта. В то же время многим развивающимся странам не удалось создать конкурентоспособные отечественные автомобильные компании в значительной мере из-за того, что размер их внутреннего рынка не позволял добиваться серьезной экономики за счет масштабов производства, которая является характерной особенностью этого сектора.

Одним из путей преодоления этой проблемы является создание региональной автомобилестроительной промышленности, которая защищалась бы от конкуренции со стороны зрелых отраслей промышленно развитых стран преференциальным торговым режимом. Действительно, одним из первых результатов региональной интеграции в рамках Южного общего рынка (МЕРКОСУР) и зоны свободной торговли АСЕАН (АФТА) явились развитие региональной производственной кооперации в автомобиле-

строении и вынесение производственных процессов за рамки национальных границ³. Напротив, создание в 1993 году Североамериканской зоны свободной торговли как официального регионального экономического механизма с участием развитых и развивающихся стран закрепило уже существующие и все более тесные торговые и инвестиционные связи в конкретных отраслях, в первую очередь в автомобилестроительных отраслях Соединенных Штатов и Мексики. В следующем разделе более подробно рассматривается то влияние, которое МЕРКОСУР и АФТА оказали на региональную структуру региональной торговли. За этим следует анализ последствий создания НАФТА для развития автомобилестроения в Мексике.

а. Структура производства и торговли в МЕРКОСУР и АФТА

На эволюцию автомобилестроения в МЕРКОСУР и АФТА оказали влияние не только региональные соглашения о преференциальной торговле (СПТ), но и активизация деятельности ТНК из Соединенных Штатов, Японии и ЕС в этих регионах после либерализации там режима

Таблица 3.А5

ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫЙ ИМПОРТ ПРОДУКЦИИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ: МЕРКОСУР И АФТА, 1980–1999 ГОДЫ								
Регион	Млрд. долларов	Доля в совокупном импорте			Темпы роста		Для справки: Темпы роста внерегио- нального импорта	
					(В процентах)			
		1990	1995	1999	1980–1989	1990–1999	1980–1989	1990–1999
МЕРКОСУР								
Автомобили	2 027	41,0	19,5	52,7	15,5	40,2	-17,5	33,0
Детали автомобилей	694	22,6	41,8	25,1	8,9	20,8	10,4	19,0
АФТА								
Автомобили	175	1,1	1,0	5,4	9,4	18,6	1,5	-0,7
Детали автомобилей	195	1,1	2,9	9,5	17,3	20,8	14,2	5,6
Для справки:								
ВСЕ СТРАНЫ МИРА								
Автомобили	365 672	10,7	6,6
Детали автомобилей	138 406	10,2	6,4

Источник: См. таблицу 3.А3.

Примечание: Данные в настоящей таблице по МСТК 781, 782 и 783 (автомобили) и МСТК 784 (детали автомобилей).

ПИИ. В обоих регионах упразднение внутрирегиональных торговых барьеров привело к увеличению емкости рынка для компаний стран-членов, тем самым открыв возможность получать значительную экономию за счет масштабов производства. Этот фактор, наряду с повышением тарифов на импорт из третьих стран, сыграл важную роль в привлечении ПИИ, в первую очередь в АФТА, в рамках которой индонезийская и малазийская автомобилестроительные отрасли пользовались мощной защитой от конкуренции извне. В то же время характер интеграции в этих двух регионах несколько различался. В АФТА большие различия в доходах на душу населения и стоимости рабочей силы в отдельных странах-членах благоприятствовали налаживанию трансграничной производственной кооперации в автомобилестроении. Напротив, в МЕРКОСУР, где такие различия выражены гораздо слабее, фактором, определяющим направление инвестиционных потоков, являлся размер рынка.

Внутрирегиональная торговля как автомобилями, так и их частями и компонентами быстро росла в обоих регионах, намного опережая рост поставок в другие страны мира (таблица 3.А5). В МЕРКОСУР импорт из третьих стран в период 1990–1999 годов заметно возрос, хотя и не на-

столько, как импорт из стран-членов. С другой стороны, в АФТА объем импорта из третьих стран в 1999 году был меньше, чем в начале десятилетия, виной чему главным образом стал азиатский финансовый кризис 1997 года. До этого кризиса в период с 1990 по 1996 год импорт из третьих стран рос довольно быстро (среднегодовые темпы роста импорта автомобилей составляли 9,4 процента, а их частей и компонентов – 7,2 процента по сравнению с темпами роста их мирового импорта, соответственно, на уровне 4,5 и 5,1 процента). В то же время по сравнению с МЕРКОСУР импорт из третьих стран в АФТА был гораздо меньшим, что свидетельствует о стремлении стран Азиатского региона к развитию национальных отраслей.

Аргентина и Бразилия стали развивать автомобильную промышленность для удовлетворения потребностей своих сильно защищаемых внутренних рынков еще в 50-е годы. С начала 90-х годов благодаря принятию в рамках МЕРКОСУР специальных положений для облегчения деятельности уже работающих на этом рынке ТНК и привлечения новых автомобильная отрасль прошла через этап серьезной структурной перестройки. Кроме того, заключенное Аргентиной и Бразилией двустороннее соглашение разрешает им

беспошлинно импортировать автомобили и их детали при условии, что импортер компенсирует свои закупки за рубежом экспортными поставками (Romijn, Van Assouw, Mortimore, 2000: 130). Эти инициативы, способствовавшие рационализации инвестиций и производства, позволили усилить специализацию и взаимодополняемость производства: выпуском более крупных автомобилей в небольших количествах стала заниматься Аргентина, в то время как крупномасштабное массовое производство менее крупных транспортных средств было налажено в Бразилии. Эти же инициативы стимулировали и двустороннюю торговлю. В частности, они стали важным катализатором для автомобилестроительной отрасли Аргентины, позволив значительно расширить рынок этой страны⁴. В отличие от Аргентины, экономия за счет масштабов производства играет более важную роль для автомобилестроения Бразилии. В то же время региональная интеграция не способствовала наращиванию производственных мощностей в этой стране, что позволило бы ей добиваться ощутимого эффекта масштаба. В результате Бразилия не смогла выйти на оптимальный уровень производства, и это сдерживало рост производительности труда в отрасли и экспорт на рынки третьих стран.

Национальные поставщики утратили свою роль в Бразилии после 1990 года, когда рынок был открыт для импорта и сборочные предприятия стали все шире закупать компоненты на мировом рынке. Некоторые транснациональные автомобилестроительные компании создали собственные предприятия по производству двигателей и деталей; в результате сформировалась вертикальная структура снабжения, в которой оставшиеся национальные поставщики оказались на вторых и третьих ролях. Аналогичные изменения произошли и в аргентинской отрасли по производству автомобильных деталей. По ходу расширения международной производственной кооперации большинство ТНК сосредоточивали дизайнерские, инженерные и опытно-конструкторские функции в штаб-квартирах, в то время как их филиалам поручались главным образом производственные задачи.

Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд начали собирать автомобили в конце 50-х и

начале 60-х годов, проводя довольно протекционистскую политику замещения импорта. В то время как в Южной Америке эта отрасль в 80-е годы столкнулась с серьезными трудностями по причине долгового кризиса, в Юго-Восточной Азии в середине 80-х годов ее развитие получило новый импульс благодаря быстрому экономическому росту, повышению курса йены и заключению региональных торговых соглашений⁵. Рост курса йены отразился на этой отрасли стран – членов АСЕАН примерно так же, как и на электронной промышленности, о которой говорилось выше. Поскольку японские ТНК стремились в рамках своих систем производства опираться на японских поставщиков, они убеждали их размещать предприятия в странах АСЕАН (главным образом в Таиланде). В целях повышения эффективности регионального разделения труда и конкурентоспособности автомобилестроительной отрасли правительства стран АСЕАН заключили преференциальные соглашения, такие как Соглашение о промышленном сотрудничестве АСЕАН (в 1996 году), которые предоставляли определенные льготы, и в первую очередь преференциальные тарифы компаниям, работающим в странах – членах АСЕАН и не менее чем на 30 процентов принадлежащих местному капиталу (Romijn, Van Assouw, Mortimore, 2000: 139).

в. НАФТА и мексиканская автомобилестроительная промышленность

Мексиканское автомобилестроение появилось на свет еще до НАФТА, хотя ее создание придало дополнительный импульс развитию этой отрасли. Автомобилестроительный сектор формировался в 60-е годы в процессе индустриализации, шедшей по пути замещения импорта, когда крупные иностранные сборочные предприятия вынуждены были уживаться на рынке с мелкими отечественными производителями деталей в условиях жесткого государственного регулирования и надзора. Несмотря на высокие тарифные барьеры, этот сектор, сильно зависящий от импорта деталей, но поставляющий на экспорт лишь малую долю производимой продукции, постоянно поглощал валютные ресурсы. В результате после долгового

Национальные поставщики утратили свою роль в Бразилии после 1990 года, когда рынок был открыт для импорта и сборочные предприятия стали все шире закупать компоненты на мировом рынке.

кризиса в начале 80-х годов он утратил свою жизнеспособность. В начале 80-х годов были сделаны первые шаги к тому, чтобы придать ему большую экспортную ориентацию. Однако мексиканская автомобилестроительная отрасль преобразилась именно вследствие долгового кризиса в Мексике, а также благодаря совместным усилиям автомобильных компаний в Соединенных Штатах, стремившихся сохранить свои прибыли и долю рынка и противостоять успешному проникновению в Северную Америку японских производителей. Необходимость сокращения издержек производства для успешного ведения конкурентной борьбы с японскими производителями превратила Мексику в привлекательную страну для размещения производства комплектующих деталей и для сборки некоторых моделей автомобилей. В результате либерализации торгового и инвестиционного режимов в Мексике были снижены требования к национальной доле в экспортной продукции (доля импортных компонентов в предназначенной на экспорт продукции могла достигать 70 процентов по сравнению с 40 процентами в товарах для внутреннего рынка). Наряду с конкретными стимулами, предлагаемыми как американскими, так и мексиканскими властями для привлечения зарубежных производителей в автомобилестроительный сектор, такая политическая переориентация привела к буму ПИИ в мексиканскую автомобилестроительную отрасль, который начался в середине 80-х годов, а в первой половине 90-х годов стал еще более бурным (Romijn, Van Assouw, Mortimore, 2000).

В результате возобновления деятельности ТНК в Мексике в этой стране в первой половине 80-х годов были созданы высокопроизводительные сборочные предприятия, экспортирующие продукцию, в первую очередь автомобильные двигатели, на рынок Соединенных Штатов. Эти, а также сборочные предприятия, работающие в рамках программы "макиладора", пользовались тарифными льготами, которые предоставляли им Соединенные Штаты в рамках своей гармонизированной тарифной системы 9802. С 1979 по 1986 год иностранные компании создали в северных приграничных районах Мексики около

40 филиалов для сборки продукции на экспорт (Romijn, Van Assouw, Mortimore, 2000: 144). Во второй половине 80-х и в начале 90-х годов резко возросли поставки легковых автомобилей как на внутренний рынок, так и на экспорт. К 1994 году на экспорт поставлялось свыше половины всех выпускаемых автомобилей. Существенно возросла доля автомобилей и в совокупном экспорте: с 10 процентов в 1985 году она поднялась примерно до 65 процентов в начале 90-х годов, когда другие иностранные производители стали рассматривать Мексику в качестве потенциального трамплина для проникновения на рынок Соединенных Штатов.

Поскольку общая структура торговли формировалась под влиянием потребностей ТНК из Соединенных Штатов, слабость связей с отечественными производителями, низкая добавленная стоимость и большая зависимость от единого рынка породили обеспокоенность по поводу развития собственной промышленности Мексики.

На начальном этапе рост ПИИ сопровождался быстрым увеличением импорта. Из-за большого объема импорта деталей из Соединенных Штатов торговый баланс сектора до 1994 года сводился лишь с очень небольшим положительным сальдо, а иногда даже с дефицитом. Тем не менее к моменту вступления в силу НАФТА мексиканская промышленность прошла через довольно радикальную структурную перестройку с точки зрения как производительности труда, так и экспортной ориентации. Соглашение

НАФТА способствовало углублению процесса структурной перестройки, поскольку оно не только предоставляло автомобильной промышленности те преференции, которые были выгодны ТНК Соединенных Штатов, но и распространяло региональные правила происхождения на неамериканских производителей, в том числе производителей компонентов. Кроме того, девальвация песо в обстановке финансового кризиса 1994–1995 годов стимулировала экспортный бум в условиях резкого сокращения объема внутренних продаж. В период продолжительного и бурного экономического подъема в Соединенных Штатах во второй половине 90-х годов мексиканские производители упрочили свое место в региональной промышленной кооперации. К концу десятилетия свыше двух третей производимой продукции экспортировалось в Соединенные Штаты, и положительное сальдо в торговле стало для этого сектора нормой. С 1986 по 1999 год трансграничные торговые потоки увеличились в 12 раз, в то время как общий объем торговли между Соеди-

ненными Штатами и Мексикой возрос в среднем в девять раз, а общий объем мексиканской внешней торговли – в пять раз. Бурный рост экспорта из Соединенных Штатов в Мексику во второй половине 90-х годов явился наглядным показателем того, что автомобилестроительные предприятия в Соединенных Штатах рационализировали производство в рамках североамериканской производственной кооперации.

Таким образом, соглашение НАФТА консолидировало процесс региональной структурной перестройки ведущих компаний из Соединенных Штатов, которые стремились сохранить свою долю на отечественном рынке. Возможности снизить издержки производства и политические стимулы заставили их пойти по пути активизации производственной кооперации с офшорными сборочными предприятиями. Росту мексиканского экспорта способствовал и ряд конъюнктурных макроэкономических факторов. В то же время, поскольку общая структура торговли формировалась под влиянием потребностей ТНК из Соединенных Штатов, слабость связей с отечественными производителями, низкая добавленная стоимость и большая зависимость от единого рынка породили обеспокоенность по поводу развития собственной промышленности Мексики. В частности, мексиканские предприятия продолжают производить трудоемкие компоненты, например

литые блоки двигателей и электрическую проводку, хотя и предполагается, что они перейдут на выпуск более технологически сложных компонентов, таких как коробки передач (USITC, 1999a). Содержание местных деталей и узлов является особенно низким в продукции автосборочных предприятий-макиладора, однако даже за пределами приграничных районов свыше двух третей компонентов поступают из-за границы (Romijn, Van Assouw, Mortimore, 2000)⁶.

Бурному росту экспорта продукции автомобилестроения после 1995 года способствовали заниженный курс валюты и стагнация реальной заработной платы, что позволяло поддерживать реальные сравнительные издержки производства в обрабатывающей промышленности на низком уровне. Реальная заработная плата в обрабатывающей промышленности Мексики, которая снижалась на первоначальном этапе экспортной переориентации автомобильной промышленности во второй половине 80-х годов, незначительно возросла в преддверии валютного кризиса 1994 года, но затем опять вернулась на уровень начала 80-х годов, на котором она и сохранялась до конца десятилетия. Таким образом, макроэкономические факторы, действующие через динамику валютного курса и заработной платы, остаются потенциальным источником уязвимости. ■

Примечания

- 1 Роль ПИИ в этом контексте см. Mortimore, Lall, Romijn (2000); по вопросу аутсорсинга см. Graziani (2001) и Gereffi (1999).
- 2 См. Ernst (1997). Практические примеры географии переноса конкретных оперативных подразделений ТНК говорят о том, что в последнее время Китаю удалось в международном разделении труда выйти на более высокий технологический и управленческий уровень производства (см. главу V).
- 3 Это противоречит традиционной последовательности региональной интеграции, в рамках которой на начальном этапе зачастую происходит либерализа-

- ция торговли товарами, затем либерализация торговли услугами и движения рабочей силы и капитала, а затем повышение уровня координации политики регулирования и иных мер. На начальном этапе этого процесса, как правило, не планируются изменения в структуре промышленного производства. Подробную информацию об АФТА и МЕРКОСУР см. Athukorala, Menon (1997) и Preusse (2001); анализ автомобилестроительного сектора в двух регионах см. Romijn, Van Assouw, Mortimore (2000)
- 4 Этому способствовало также соглашение между промышленностью, правительством и профсоюзами, ко-

- торое получило название "Аргентинский автомобильный режим" и предусматривает обязательство экспортировать продукцию примерно на стоимость импортных компонентов и автомобилей (Miozzo, 2000).
- 5 В Малайзии становлению этой отрасли помог также начатый в 1983 году проект по созданию "национального автомобиля".
- 6 Недавно появилось новое поколение производителей комплектующих частей в Мексике, поскольку компании "Форд" и "Дженерал моторз" отказались от производства некоторых компонентов на своих предприятиях.

КОНКУРЕНЦИЯ И ОШИБОЧНОСТЬ КОМПОЗИЦИИ

А. Вопросы, стоящие на повестке дня

Стандартный совет, даваемый развивающимся странам, которые испытывают трудности в деле стимулирования экспорта продукции сырьевого сектора, – переключиться на трудоемкие производства обрабатывающей промышленности. В пользу такой стратегии выдвигают ряд аргументов. Во-первых, поскольку большинство развивающихся стран в большей мере обеспечены не природными ресурсами, а рабочей силой, возможности расширения производства на базе трудовых ресурсов шире, чем на основе ресурсов природных. Этот тезис, основанный на традиционной теории сравнительных преимуществ, по всей вероятности, можно отнести к большинству развивающихся стран за пределами Африки; в этом регионе сравнительные преимущества в большей степени связаны с природными ресурсами (*ДТР, 1998 год*, часть вторая, глава IV). Во-вторых, осуществлять модернизацию с переключением на техно- и капиталоемкие производства и на динамичную с точки зрения предложения продукцию легче, отталкиваясь от не требующих особой квалификации трудоемких производств в обрабатывающей промышленности, чем от производства сырьевой продукции. И в данном случае тезис в целом верен. Вместе с тем данные, проанализированные в главе III, свидетельствуют

о том, что многие из развивающихся стран, участвующих в трудоемких сегментах международных производственных сетей, не смогли добиться особого прогресса в переключении на производство более сложной продукции обрабатывающей промышленности. Третий постулат в пользу развития трудоемких производств в обрабатывающей промышленности сводится к тому, что спрос на эту продукцию является более стабильным, чем спрос на сырьевые товары. И вновь рассмотренные в предыдущей главе данные, касающиеся неустойчивости экспортной стоимости продукции, исходя из более долгосрочных тенденций, и динамики экспортных и импортных цен в Соединенных Штатах, подтверждают обоснованность этой посылки. Однако верно и то, что в последние годы цены на ряд товаров обрабатывающей промышленности, особенно на компьютеры и электронные товары, продемонстрировали крайнюю неустойчивость, вызвав серьезные сбои в получении экспортных доходов и в осуществлении внешних платежей в ряде развивающихся стран Восточной Азии.

Пожалуй, один из наиболее весомых аргументов в пользу переориентации на трудоемкую продукцию обрабатывающей промышленности

состоит в том, что эти товары имеют более высокую рыночную динамичность, чем сырьевые товары: они открывают более широкие перспективы для наращивания объема экспорта без создания серьезного риска резкого падения цен и/или экспортных поступлений в силу низкой эластичности спроса по фактору цен. Опять же данные, изученные в предыдущей главе, в целом подтверждают этот тезис, но верно и то, что мировая торговля рядом сырьевых товаров в последнее время росла быстрее, чем торговля многими товарами обрабатывающей промышленности, главным образом трудоемкими. Вместе с тем остается открытым вопрос о том пороговом уровне, при превышении которого рост экспорта приведет к резкому падению цен. Это – хорошо известная проблема "ошибочности композиции", или проблема суммирования: иными словами, в одиночку небольшая развивающаяся страна может существенно расширить свой экспорт без затоваривания рынка и серьезного подрыва цен на соответствующую продукцию, но, когда речь идет о развивающихся странах в целом или даже о таких крупных странах, как Индия и Китай, то дело может обстоять совсем иначе. Быстрое наращивание экспорта трудоемкой продукции сопряжено с потенциальным риском настолько сильного ухудшения условий торговли, что выигрыш от любого увеличения объема экспорта может оказаться с лихвой перекрытым потерями, обусловленными снижением экспортных цен, то есть может возникнуть феномен "пауперизирующего роста" (Bhagwati, 1958).

Еще одна сложность заключается в том, что страны-экспортеры могут ничего и не выиграть даже в том случае, когда возрастающие объемы экспорта компенсируют падение индексов чистых товарных условий торговли (ЧТУТ) и их экспортные поступления, или покупательная способность их экспорта (то есть условия торговли по фактору дохода), возрастают. На деле весьма сомнительно, что с помощью концепции условий торговли по фактору дохода можно рационально объяснить выгоды такой торговли, если только не предположить, что дополнительный объем экспорта может обеспечиваться без дополнительных затрат ресурсов. Это может происходить в тех случаях, когда использованию рабочей силы, занятой в обрабатывающей промышленности, производя-

щей продукцию на экспорт, нет альтернативы, и когда не возникает никаких дополнительных затрат ресурсов, требующих платежей в иностранной валюте. Однако, как видно из предыдущей главы, прямая и косвенная импортные составляющие экспортной продукции обрабатывающей промышленности развивающихся стран, как правило, велики; более того, в последние годы они увеличивались, особенно в странах, проводивших курс на быструю либерализацию торговли и участвующих в трудоемких сегментах международных производственных сетей. В этих условиях падение экспортных цен и ЧТУТ может привести к потерям ресурсов, даже если возрастающие объемы более чем компенсируют падение цен.

Приведенный выше анализ показывает, что, за некоторыми заметными исключениями, льви-

Падение экспортных цен и ЧТУТ может приводить к потерям ресурсов, даже если возрастающие объемы более чем компенсируют падение цен.

ную долю в экспорте развивающихся стран составляют ресурсо- и трудоемкие товары. Это касается не только многих традиционных видов промышленной продукции, но и тех видов экспортных товаров, которые, как представляется, относятся к категории науко- и техноемких. Кроме того, было отмечено, что многие страны пока не добились

значительных успехов в деле проникновения на рынки трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности или пока не принимают сколь-нибудь активного участия в трудоемких сегментах международных производственных сетей. Даже страны, проявившие высокую активность и добившиеся успехов на обоих фронтах (например, Китай), все еще имеют значительные резервы незанятой или частично занятой низкоквалифицированной рабочей силы, которую в принципе можно использовать для расширения деятельности в традиционных секторах обрабатывающей промышленности или в международных производственных сетях. Таким образом, "ошибочность композиции" в области трудоемкой промышленной продукции может превратиться в проблему в том случае, если развивающиеся страны одновременно ринутся расширять экспорт этой продукции, что приведет к падению экспортных цен и/или экспортной выручки. Это может также перерасти в проблему, выражающуюся в снижении заработной платы, в случае обострения конкурентной борьбы между этими странами за привлечение прямых иностранных инвестиций

(ПНИ) в качестве места размещения простых процессов в рамках в принципе высокотехнологичных операций, организуемых в международных производственных сетях. Политика правительств может усугубить эту проблему, если транснациональным корпорациям (ТНК) будут предлагаться уступки в налоговой сфере и иные льготы. Таким образом, вопрос о вероятности возникновения избыточного предложения на рынках трудоемкой экспортной промышленной продукции развивающихся стран и, в особенности, реакция на это на уровне политики являются важными элементами при разработке стратегии развития с экспортной ориентацией. Эти вопросы и рассматриваются в настоящей главе.

В следующем разделе дается обзор эмпирических данных, касающихся динамики условий торговли продукцией обрабатывающей промышленности развивающихся стран в сопоставлении с промышленно развитыми странами за последние два десятилетия. Эти данные не указывают на однозначную сильно выраженную понижательную тенденцию, грозящую выходом в точку "пауперизирующего роста". Вместе с тем имеются признаки того, что цены на экспортную промышленную продукцию развивающихся стран снижались в сопоставлении с ценами на продукцию индустриальных стран, особенно в части менее наукоемкой экспортной продукции обрабатывающей промышленности. В целях определения масштабов потенциальной конкуренции в торговле трудоемкой продукцией в разделе С приводится сравнительный анализ степени конкуренции и концентрации на рынках товаров, экспортируемых промышленно развитыми и развивающимися странами, а также изучаются ключевые характеристики глобальной рабочей силы, участвующей в международной торговле. Этот анализ показывает, что на рынках промышленной продукции, экспортируемой развивающимися странами, конкуренция является более острой и что она еще может значительно

возрасти; эта тенденция может привести к проблемам, связанным с "ошибочностью композиции", если отмечавшийся в последнее время рост доли низкоквалифицированных работников, участвующих в международной торговле, будет продолжаться теми же темпами.

Цены на экспортную промышленную продукцию развивающихся стран снижались в сопоставлении с ценами на продукцию индустриальных стран, особенно в части менее наукоемкой экспортной продукции обрабатывающей промышленности.

Однако, как явствует из результатов имитационного моделирования торговли Север-Юг, проведенного в ДТР 1996 (часть вторая, глава III), вероятность реального перерастания этих тенденций в проблему ошибочности композиции зависит от ряда других факторов. Такие факторы включают в себя, в частности, условия доступа на рынки

этих товаров, темпы, которыми более развитые из развивающихся стран диверсифицируют собственные производственные структуры, отказываясь от экспорта продукции, выпуск которой требует лишь самой элементарной квалификации, а также скорость свертывания производителями развитых стран производства такой продукции (см. также Havrylyshyn, 1990, и Martin, 1993). Анализ, приводимый в разделе D, свидетельствует о том, что торговые барьеры в промышленно развитых странах носят дискриминационный характер по отношению к продукции обрабатывающей промышленности развивающихся стран и что их демонтаж приведет к значительному повышению спроса на эти товары. Вместе с тем проблемы на рынках труда промышленно развитых стран, включая высокие уровни безработицы среди низкоквалифицированных работников и/или увеличение разрывов в уровнях заработной платы и неравенства в размерах доходов, как правило, приводят к усилению давления в пользу протекционизма, направленного против экспорта трудоемкой продукции развивающихся стран, которое, если ему уступить, повысит риск возникновения проблемы ошибочности композиции¹.

Конкуренция на рынках продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развивающимися странами, является более острой; это может приводить к проблемам, связанным с "ошибочностью композиции".

Ускорение роста в промышленно развитых странах может послужить подспорьем не только

Ускорение роста в промышленно развитых странах может послужить подспорьем не только

благодаря расширению рынков для экспорта развивающихся стран, но и благодаря созданию возможностей трудоустройства для их собственной рабочей силы. Разумеется, это потребует проведения ведущими индустриальными странами активной макроэкономической политики, направленной на обеспечение того быстрого и устойчивого роста, который помог бы им смягчить проблемы на их рынках труда. Быстрый рост в этих странах необходимо будет подкрепить структурной политикой, нацеленной на переподготовку работников, с тем чтобы позволить им переключиться на виды деятельности, требующие более высокой квалификации.

Постепенное, поэтапное переключение развивающихся стран на разных уровнях развития на обрабатывающие производства по всему спектру отраслей промышленности (по образцу модели "журавлиного клина", уже описанной в контексте восточноазиатского опыта) также может позволить обойти проблемы, связанные с ошибочностью композиции и с протекционизмом, за счет расширения торговли промышленной продукцией между странами Юга и открытию для новичков определенного пространства на рынках промышленно развитых стран (*ДТР 1996*, часть вторая, глава I). Более того, свертывание некоторыми из добившихся весомых успехов новых индустриализующихся стран (НИС) Азии экспорта трудоемкой продукции, в производстве которой задействована низкоквалифицированная рабочая сила, уже помогло расчистить пространство для НИС нового поколения в регионе, а также для Китая. Однако координировать такое прогрессивное разделение труда на глобальном уровне гораздо труднее, чем на уровне региональном; это требует быстрой модернизации производства значительным числом стран среднего уровня с переориентацией на более сложную промышленную продукцию. Таким образом, для обеспечения большей свободы для маневра в политике в целях технологической модернизации и достижения прогресса требуются соответствующие действия не только на национальном уровне, но и на многосторонних форумах.

И в этом случае позитивную роль может сыграть обеспечение в развивающихся странах соответствующего баланса между опорой на внутренние рынки и экспортом. Трудность здесь, как это следует из более подробного анализа в *ДТР 1999*, заключается в том, что многие развивающиеся страны, долгое время не уделявшие

никакого внимания экспорту, почувствовали необходимость быстрой переориентации на внешние рынки для исправления допущенных в прошлом принципиальных ошибок; эта необходимость ощущается ими более остро ввиду быстрой либерализации импортных режимов, увеличения дефицитов по счету текущих операций, нестабильности потоков частного капитала и сокращения официальной помощи. Кроме того, обеспокоенность вызывает и то, что усиление акцента на внутренних рынках может быть расценено как распахивание дверей для протекционизма и как шаг, подразумевающий противодействие глобальной интеграции.

Если отбросить риторику, то следует отметить, что, как учит опыт истории, экономическое развитие Соединенных Штатов, Японии и практически всех западноевропейских стран опиралось на их внутренние рынки. За исключением некоторых небольших стран (таких, как Ирландия), ни одна из передовых стран не имеет такой сильной экспортной ориентации своей обрабатывающей промышленности, как достаточно крупные развивающиеся страны и в Азии, и в Латинской Америке. Кроме того, как было показано в предыдущей главе, в ряде ведущих стран (например, в Германии, Соединенных Штатах, Франции и Японии) коэффициент отношения экспорта промышленной продукции к добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на протяжении целого ряда лет был достаточно стабильным и находился на относительно низком уровне. Отсюда следует, что по мере того, как развивающиеся страны будут богатеть, а их внутренние рынки будут расширяться, степень внешней ориентации некоторых из них может снизиться, а это значит, что их продажи на внутренних рынках будут расти даже быстрее, чем их экспорт промышленной продукции. Это представляется неизбежным в случае такой крупной страны, как Китай, и может также произойти в таких странах, как Малайзия и Мексика. В таком случае нынешняя значительная доля экспорта в совокупном объеме производства многих развивающихся стран представляет собой некий этап развития, через который страны должны пройти, прежде чем достигнут зрелости их внутренние рынки. Упорядоченное прохождение этого этапа во избежание возникновения проблем, связанных с ошибочной композицией, является важной задачей политики в области развития и сотрудничества в целях развития.

В. Условия торговли с точки зрения экспорта развивающихся стран: обзор эмпирических данных

После выхода в свет работ Пребиша и Зингера часто утверждалось, что индексы условий торговли, рассчитанные по соотношению между нетопливными сырьевыми товарами и продукцией обрабатывающей промышленности, переживают понижательную тенденцию. В ряде исследований, посвященных гипотезе ошибочности композиции применительно к экспорту сырьевых товаров, было найдено подтверждение этого тезиса в отношении ряда видов сельскохозяйственной продукции, в частности бананов, какао, кофе, хлопка, чая и табака, а также ряда других товаров, таких как медь и нефть (Bleaney, 1993; Akiyama, Larson, 1994; World Bank, 1996: 55; и ДТР 1993: часть вторая, глава II, стр. 51–57). Выручка от экспорта этих сырьевых товаров имеет жизненно важное значение для огромного числа развивающихся стран, и возникновение избыточного предложения этих товаров в последние десятилетия привело для них к существенным потерям поступлений. В связи с этим им настоятельно рекомендовалось переключиться с сырья на продукцию обрабатывающей промышленности, у которой эластичность спроса по доходам и ценам считается сравнительно высокой.

Тенденция ухудшения условий торговли сырьевыми товарами, вне всякого сомнения, продолжает вызывать огромное беспокойство у значительного числа развивающихся стран, поскольку она отрицательно сказывается на их способности импортировать товары, имеющие ключевое

значение для их развития. Однако, как отмечалось выше, во многих развивающихся странах Азии и Латинской Америки был зарегистрирован стремительный рост экспорта промышленной продукции; на агрегированном уровне с начала 90-х годов стоимостный объем экспорта этой продукции в развитые страны превысил стоимость их экспорта сырьевых товаров. Вследствие этого полемика вокруг вопроса условий торговли

все чаще стала концентрироваться на относительной динамике цен (или удельной стоимости) промышленных товаров, экспортируемых развивающимися странами, в сопоставлении с продукцией, экспортируемой развитыми странами.

Такое смещение акцентов в спорах вокруг условий торговли с сопоставления сырьевых товаров и продукции обрабатывающей промышленности на сопоставление цен между одними и другими видами промышленной продукции

сопровождалось смещением акцентов в анализе основополагающих факторов. В гипотезе Пребиша–Зингера внимание заостряется на характеристиках экспортируемых и импортируемых товаров (сырьевые товары в противовес промышленной продукции); в ней подчеркивается, что эластичность спроса на сырьевые товары по фактору доходов ниже, чем в случае спроса на продукцию обрабатывающей промышленности, и что из-за существования значительного резерва незанятой или частично занятой рабочей силы в развивающихся странах в случае сырьевых товаров отмеча-

Тенденция ухудшения условий торговли сырьевыми товарами продолжает вызывать огромное беспокойство у значительного числа развивающихся стран, поскольку она отрицательно сказывается на их способности импортировать товары, имеющие ключевое значение для их развития.

ется систематический сдвиг в сторону избыточно-го предложения. Напротив, в полемике, развернувшейся в последнее время, внимание заостряется главным образом на характеристиках торговых партнеров (развитые страны в противовес развивающимся) и подчеркиваются различия между ними с точки зрения технологического потенциала, институтов рынка труда, а также отсутствия или наличия избыточной рабочей силы. С этой точки зрения тем видам продукции обрабатывающей промышленности, которые экспортируются развивающимися странами, в сопоставлении с экспортной продукцией развитых стран, как утверждается, присущи некоторые из недостатков, определенных первоначально в гипотезе Пребиша–Зингера в переломлении к сырьевым товарам по сравнению с промышленной продукцией. Это смещение акцентов имеет важные последствия для политики, поскольку, в силу того что развивающиеся страны сталкиваются с проблемой ухудшения их условий торговли продукцией обрабатывающей промышленности, стратегия индустриализации с внешней ориентацией, построенная на переключении с экспорта сырья на экспорт продукции обрабатывающей промышленности, вполне может и не решить проблемы их условий торговли.

В одном из первых исследований, посвященных условиям торговли продукцией обрабатывающей промышленности, было обнаружено, что за период 1970–1987 годов цены на продукцию обрабатывающей промышленности, экспортируемую развивающимися странами, ежегодно снижались по сравнению с ценами экспортной промышленной продукции развитых стран в среднем на 1 процент (Sarkar, Singer, 1991). Этот вывод был подвергнут критике, поскольку, как утверждалось, благодаря быстрому расширению экспорта продукции обрабатывающей промышленности развивающиеся страны существенно повысили покупательную способность своего экспорта; кроме того, очевидное ухудшение их условий торговли промышленной продукцией практически исчезает, когда из определения этой продукции исключаются цветные металлы (Athukorala, 1993). Согласно этой точке зрения, цветные металлы должны рассматриваться как сырьевые товары, поскольку компо-

нент их стоимости, добавленной обработкой, мал и поскольку изменения цен на них отражают главным образом изменения цен на металлосодержащие руды. Однако последующие исследования показали, что относительные цены на цветные металлы на протяжении большей части этого периода после необычайно глубокого падения в начале 70-х годов, когда на долю этих металлов приходилась значительная часть экспорта развивающихся стран, вели себя более или менее сходно с динамикой цен на другие экспортные промышленные товары. Были обнаружены свидетельства ухудшения условий торговли продукцией обрабатывающей промышленности развивающихся стран с 1975 года вне зависимости от того, к какой катего-

рии при этом относятся цветные металлы: к сырьевым товарам или к промышленной продукции (Rowthorn, 1997). Этот вывод подкрепляется исследованием, посвященным сопоставлению индекса цен на продукцию обрабатывающей промышленности, экспортируемую развивающимися странами, с индексом цен на совокупный экспорт услуг и сложной продукции обрабатывающей промышленности развитых стран (в данном случае цветные металлы не включаются в категорию продукции обрабатывающей промышленности). Это исследование указывает на значительное (правда, неустойчивое и

дискретное) ухудшение условий торговли промышленной продукцией развивающихся стран с 1960 года, происходившее главным образом именно в 60-х годах и вновь обозначившееся в период между 1985 и 1990 годами (Minford, Riley, Nowell, 1997).

Еще одно подкрепление гипотеза ухудшения условий торговли продукцией обрабатывающей промышленности развивающихся стран получила благодаря проведенному за период 1979–1994 годов анализу, в котором были сопоставлены показатели стоимости единицы импортируемой и экспортируемой промышленной продукции между ЕС и развивающимися странами (Maizels, Palaskas, Crowe, 1998)². Благодаря этому исследованию было получено также первое эмпирическое подтверждение тезиса о том, что научно-технический потенциал оказывают значительное

Поскольку развивающиеся страны сталкиваются с проблемой ухудшения их условий торговли и продукцией обрабатывающей промышленности, стратегия индустриализации с внешней ориентацией, построенная на переключении с экспорта сырья на экспорт продукции обрабатывающей промышленности, вполне может и не решить проблемы их условий торговли.

влияние на динамику условий торговли (Singer, 1975). Авторы исследования анализируют условия торговли продукцией обрабатывающей промышленности ЕС с разными группами стран, находящихся на различных уровнях научного и технологического развития, включая отдельные группы развивающихся стран, Японию и Соединенные Штаты. Изучение ЧТУТ, рассчитанных как коэффициент соотношения индексов стоимости единицы продукции при импорте и экспорте промышленных товаров, показывает, что и у Соединенных Штатов, и у Японии – мировых лидеров в экспорте широкой номенклатуры технотемкой промышленной продукции – прослеживается довольно благоприятная тенденция в условиях торговли промышленной продукцией с ЕС. Умеренно негативная тенденция наблюдалась в Восточной и Юго-Восточной Азии (индексы их ЧТУТ снижались менее чем на 1 процент в год), однако у наименее развитых стран (НРС), а также у группы стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ) тенденция была ярко выраженной негативной (ежегодное 5-процентное падение). Между этими группами находились страны Латинской Америки и Средиземноморья, что соответствовало уровню их научно-технического развития и уровню квалификации рабочей силы, занятой в производстве промышленной продукции на экспорт³. Анализ, проведенный в предыдущей главе, позволяет сделать вывод о том, что эти различающиеся тенденции не отражают различий в темпах роста производительности труда, поскольку динамизм на уровне предложения продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой менее развитыми странами, является низким по сравнению с более научно- и технотемкими товарами.

Аналогичные выводы были сделаны при изучении эволюции условий торговли промышленной продукцией Республики Корея с менее и более развитыми странами за период 1976–1995 годов (Berge, Crowe, 1997). Результаты этого исследования указывают на отсутствие значимой тенденции в изменении ЧТУТ Республики Корея в торговле промышленной продукцией с промышленно развитыми странами, но в то же время на значительное улучшение этого показателя в

торговле с другими развивающимися странами и даже на более весомое увеличение индекса условий торговли по фактору дохода. Это свидетельствует о том, что экспорт Республики Корея все больше и больше переориентируется на технологически сложные, динамичные виды продукции с более высокой добавленной стоимостью по сравнению с базисными видами промышленной продукции, экспортируемыми ее менее развитыми странами-партнерами, и что технологическая модернизация может оказывать серьезное влияние на движение условий торговли не только между развитыми и развивающимися странами, но и между самими развивающимися странами.

Именно в странах, имеющих наиболее низкую долю технотемкой продукции и наиболее высокую долю трудотемкой продукции в структуре экспорта товаров обрабатывающей промышленности, условия торговли промышленной продукцией ухудшались.

Еще одним доказательством служит анализ среднесрочных тенденций (за период 1981–1996 годов) в динамике условий торговли продукцией обрабатывающей промышленности развивающихся и развитых стран с Соединенными Штатами (Maizels, 2000). Этот анализ

основывается на одном из наиболее надежных рядов данных о внешнеторговых ценах, а именно на новых динамических рядах данных о ценах, составленных и опубликованных Бюро статистики труда (БСТ) Соединенных Штатов⁴. В указанном исследовании сделаны два важных вывода. Во-первых, в результате анализа динамики изменений ЧТУТ Соединенных Штатов в торговле с развивающимися и с другими развитыми странами, автор приходит к заключению, что с начала 80-х годов условия торговли развивающихся стран с развитыми странами в целом переживали тенденцию к значительному ухудшению⁵. Во-вторых, изменения в балансе торговли продукцией обрабатывающей промышленности и развитых, и развивающихся стран с Соединенными Штатами во многом определялись стремительным ростом ее объема. Увеличение объемов экспорта развивающихся стран более чем перекрывало снижение индексов их ЧТУТ.

В одном из исследований ЮНКТАД показано, что индекс чистых товарных условий торговли Китая в части продукции обрабатывающей промышленности за период 1993–2000 годов снизился более чем на 10 процентов (Zheng, 2002) и что в торговле с развитыми странами это снижение было более глубоким, чем в торговле с развивающимися

странами. В целом, как представляется, это снижение было менее рельефно выраженным в торговле традиционными, трудоемкими видами промышленной продукции, чем в торговле товарами, имеющими среднюю и высокую техноёмкость, такими как компьютеры и офисное оборудование, а также телекоммуникационное оборудование и полупроводники. Именно в этих секторах Китай в последние несколько лет наиболее быстрыми темпами расширял свое участие в глобальных производственных сетях. Однако, поскольку Китай участвует главным образом в трудоемких сегментах этих сетей, нет ничего удивительного в том, что условия торговли этими товарами у Китая изменялись не так, как у развитых стран. Снижение индексов условий его торговли по трудоемкой и ресурсоемкой промышленной продукции было наиболее значительным в торговле с Соединенными Штатами и Японией (наиболее технологически развитыми странами мира). Примечательно также, что условия торговли промышленной продукцией Китая, имеющей высокую техноёмкость, со странами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) значительно ухудшились, а в торговле с Соединенными Штатами несколько улучшились. Это обстоятельство отражает треугольную модель разделения труда в производстве компьютеров и офисного оборудования, а также телекоммуникационного оборудования и полупроводников; поскольку Китай импортирует необходимые компоненты и полуфабрикаты из стран АСЕАН и реэкспортирует

эту продукцию с незначительной степенью переработки внутри страны в Соединенные Штаты, более высокие цены компонентов и деталей, импортируемых из АСЕАН, преобразуются в более высокие цены переработанной продукции, экспортируемой в Соединенные Штаты.

Таким образом, эмпирические данные убедительно свидетельствуют о том, что за последние несколько лет глобальная конкуренция в сфере производства трудоемкой промышленной продукции обострилась. Это совпадает с переключением в середине 80-х годов целого ряда стран с большой численностью населения и низкими уровнями доходов на стратегии более рельефно выраженной экспортной ориентации. В странах, имеющих наиболее низкую долю техноёмкой продукции и наиболее высокую долю трудоемкой продукции, не требующей высокой квалификации, в структуре экспорта товаров обрабатывающей промышленности, условия торговли промышленной продукцией ухудшались. Нескольким другим странам, как представляется, удалось добиться успехов в улучшении своих условий торговли с менее развитыми странами за счет повышения доли науко- и техноёмкой продукции в своем экспорте. Интенсификация территориально-производственного кооперирования на уровне нижнего сегмента экспорта продукции обрабатывающей промышленности и обострение конкурентной борьбы за рынки для их сбыта, возможно, еще больше укрепят эти расходящиеся тенденции.

С. Конкуренция на мировых рынках трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности

Принято считать, что в мировой торговле цены промышленной продукции являются гораздо менее гибкими, чем цены сырьевых товаров, во многом в силу того, что на рынках промышленной продукции конкуренция является гораздо менее острой, а также в силу того, что поставщики продукции обрабатывающей промышленности

могут оперативнее реагировать на колебания в спросе. Барьеры на пути проникновения на большинство рынков промышленной продукции высоки; многие из них являются олигополистическими и контролируются небольшой группой производителей, которые нередко ведут конкурентную борьбу не на базе цен, а на основе каче-

Таблица 4.1

**ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТОВАРЫ С НАИБОЛЕЕ НИЗКИМИ ИНДЕКСАМИ
РЫНОЧНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ, 1997–1998 ГОДЫ**

Ранг	Код МСТК	Товарная группа	Индекс концентрации, 1997–1998 годы	Ранг по показателю темпов снижения концентрации, 1990–1998 годы
1	635	Изделия из дерева	441	24
2	651	Текстильная пряжа	458	86
3	941	Живые животные	474	125
4	673	Изделия из чугуна и нелегированной стали, получаемые плоским прокатом и неплакированные	487	118
5	693	Изделия из проволоки и оградительной сетки	504	110
6	522	Неорганические химические вещества	507	116
7	677	Железная и стальная проволока	518	127
8	691	Конструкции и элементы конструкций из металлов	537	100
9	652	Хлопчатобумажная ткань	555	113
10	771	Электроэнергетические машины	560	3
11	846	Трикотажное нательное белье	561	9
12	672	Слитки и другие первичные формы чугуна или нелегированной стали	569	103
13	843	Предметы одежды для женщин и девочек из текстильных тканей	571	85
14	692	Металлические емкости для хранения и транспортировки	578	88
15	671	Чушковый чугун и губчатое железо	582	94
16	842	Предметы одежды для мужчин и мальчиков из текстильных тканей	600	35
17	845	Трикотажные предметы одежды	613	92
18	844	Нательное белье из текстильных тканей	623	30
19	658	Готовые изделия из текстильных тканей	631	52
20	679	Трубы и полые профили из чугуна и стали	635	23
Для справки:				
34	764	Телекоммуникационное оборудование, детали и принадлежности аппаратуры	672	6
64	752	Компьютеры	793	5
75	759	Детали и принадлежности компьютеров и офисных аппаратов	855	10
87	776	Транзисторы и полупроводники	942	1
		Все промышленные товары (невзвешенный средний показатель)	957	..

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ДЭСВ ООН *Commodity Trade Statistics*.

Примечание: Степень рыночной концентрации по конкретному виду продукции выражается через индекс Херфиндаля–Хиршмана (ННН), который рассчитывается по каждому виду продукции путем суммирования возведенных в квадрат значений рыночной доли всех стран, экспортирующих данный вид продукции, то есть $ННН_j = \sum (S_i)^2$, где S_i – это доля страны i , выраженная в процентах от совокупного мирового экспорта продукции j . Это значит, что ННН колеблется между 43, когда все 234 страны, включенные в выборку, имеют одинаковые доли (то есть 0,43 процента) в совокупном экспорте данного вида продукции, и 10 000, когда данный вид продукции экспортируется лишь одной страной. Приведенные индексы представляют собой средние показатели за 1997 и 1998 годы.

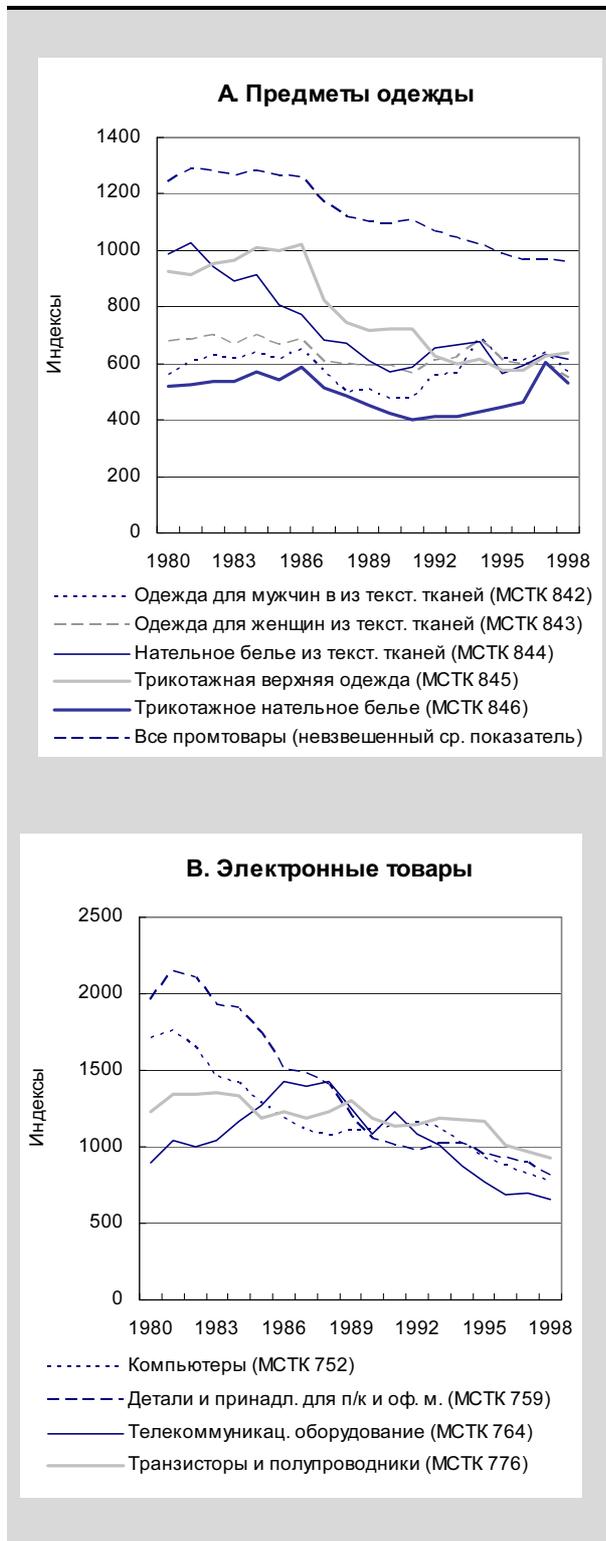
ства, дизайна, маркетинга, фирменных знаков и дифференциации продукции. На таких рынках движение цен в большей степени определяется изменениями в условиях предложения и в издержках, чем колебаниями в уровне спроса.

Как правило, фирмы реагируют на изменения в спросе, корректируя не цены, а объемы своих товарных запасов и объемы производства; более того, потребители могут даже столкнуться с проблемой дозирования поставок, выражающейся

в виде очередей или задержек фактических поставок после получения заказов. Фирмы нередко устанавливают определенную надбавку сверх издержек, особенно затрат труда. В большинстве ведущих промышленно развитых стран зарплата в компаниях является негибкой, а это значит, что для сохранения норм прибылей время, связанное со снижением цен, невозможно с легкостью переложить на плечи рабочей силы; это относится даже к тем странам, которые, как считается, имеют гибкие рынки труда. Такая негибкость обуслов-

Диаграмма 4.1

РЫНОЧНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ ПО ОСНОВНЫМ СТАТЬЯМ МИРОВОГО ЭКСПОРТА, 1980–1998 ГОДЫ



Источник: См. таблицу 4.1.

Примечание: Методику расчета степени рыночной концентрации см. в примечании к таблице 4.1.

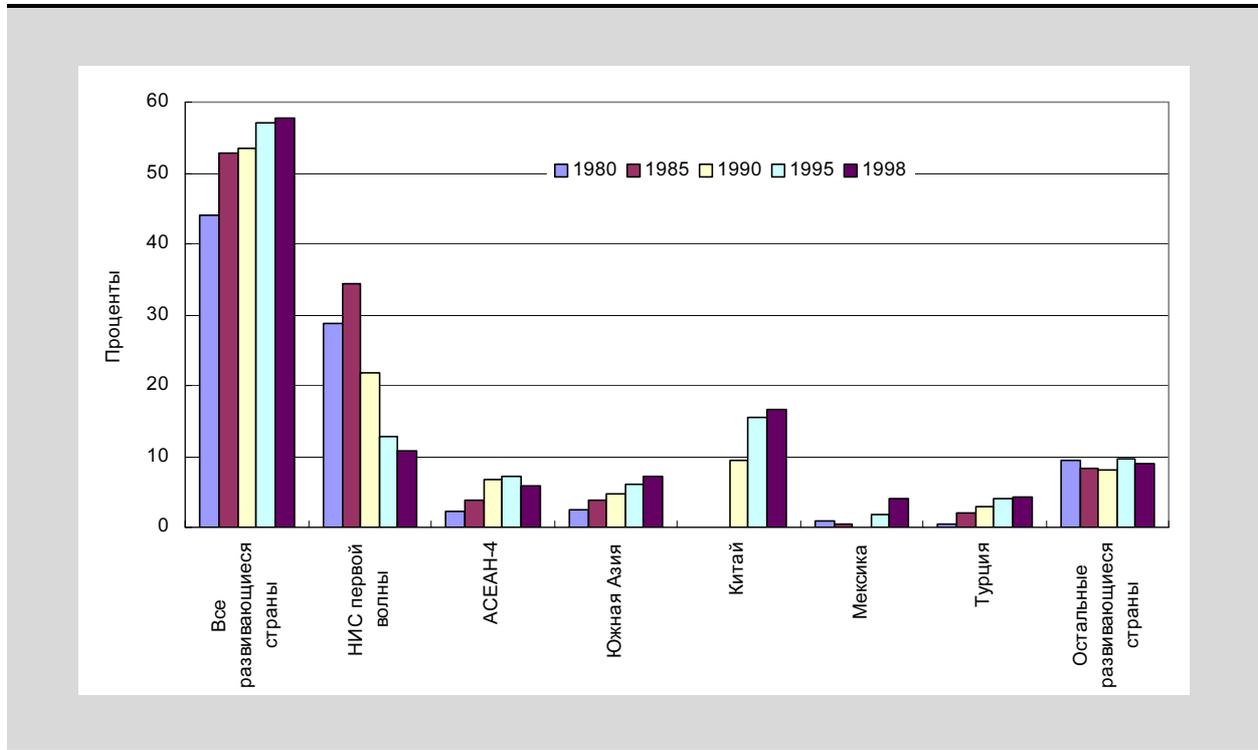
лена не только рядом норм, регулирующих условия на рынках труда, включая законы о минимальной заработной плате, коллективные трудовые соглашения и ограничения в отношении найма и увольнения работников; нередко в основе этого лежат также устоявшиеся практика и традиции в сфере производственных отношений, направленные на обеспечение гарантированных и предсказуемых доходов для работников.

Отсутствие таких условий на рынках труда большинства развивающихся стран, по крайней мере в отношении низкоквалифицированных работников, вкупе со значительной резервной армией труда нередко приводят к тому, что заработная плата здесь оказывается гораздо более гибкой, чем в индустриальных странах. Это расширяет для фирм возможности ее снижения в случае падения цен и позволяет им не жертвовать прибылями; иными словами, это дает им возможность вести конкурентную борьбу на рынках трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности на основе цен. Таким образом, в каком-то смысле конкуренция между фирмами, расположенными в развивающихся странах, на мировых рынках трудоемкой промышленной продукции превращается в конкурентную борьбу рабочей силы в разных странах. Сочетание более высокой мобильности капитала и массовой безработицы и частичной занятости в развивающемся мире ослабляет позиции трудящихся на переговорах с работодателями даже в странах, где обеспечена полная занятость. Кроме того, опыт Восточной Азии, о котором говорилось в предыдущей главе, свидетельствует о том, что мобильность низкоквалифицированной рабочей силы является более высокой между развивающимися странами, чем между развивающимися и промышленно развитыми странами. Все эти факторы в совокупности не только повышают гибкость цен на рынках трудоемкой промышленной продукции развивающихся стран по сравнению с продукцией, экспортируемой промышленно развитыми странами, но и усиливают понижающее давление на их цены и условия торговли. Без быстрого роста производительности труда бремя корректировок естественным образом ложится на плечи рабочей силы⁶. Иными словами, трудоемкая продукция обрабатывающей промышленности, экспортируемая развивающимися странами, напоминает своим поведением на рынке скорее сырьевые товары, чем науко-/техноемкую промышленную продукцию.

Для оценки степени остроты конкуренции на мировых рынках различных видов продукции

Диаграмма 4.2

**ДОЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И РЕГИОНОВ
В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ПРЕДМЕТОВ ОДЕЖДЫ, 1980–1998 ГОДЫ**



Источник: См. таблицу 4.1.

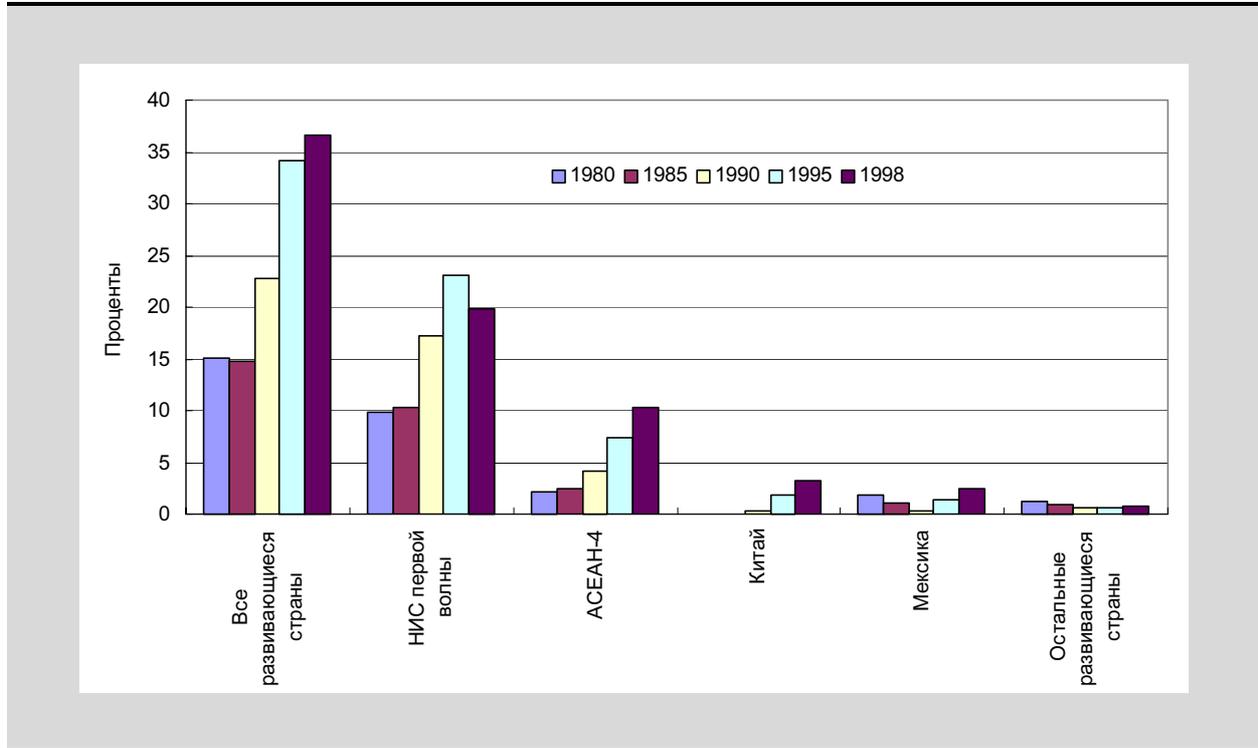
Примечание: Экспорт предметов одежды охватывает МСТК 842–846. В группу Южной Азии включены Бангладеш, Индия, Пакистан и Шри-Ланка. Данные по Китаю за 1980 и 1985 годы отсутствуют.

обрабатывающей промышленности в таблице 4.1 дается ранжирование товарных групп в зависимости от степени концентрации на экспортных рынках в 1997–1998 годах⁷. Из таблицы явствует, что вместе с черной металлургией (МСТК 67) и текстильной промышленностью (МСТК 65) швейная промышленность (МСТК 84) являлась сектором с наиболее низким индексом рыночной концентрации: 5 из 7 товарных групп этого сектора входят в 20 видов продукции с наиболее равномерным распределением рыночных долей между странами-экспортерами. Из нее следует также, что степень концентрации на рынках динамичных видов электронной и электротехнической продукции ниже среднего показателя по всем промышленным товарам. Иными словами, по этому показателю рынки предметов одежды и электронной продукции имели более высокие показатели степени конкуренции по сравнению с большинством

других промышленных товаров. Кроме того, снижение индексов концентрации по динамичным видам электронной и электротехнической продукции свидетельствует о том, что конкуренция на рынках этих товаров за период 1990–1998 годов возросла. Более того, снижение степени концентрации на этих рынках было чуть ли не самым значительным среди всех видов продукции обрабатывающей промышленности. Как уже отмечалось, производство этих в принципе техноёмких видов продукции включает в себя трудоёмкие процессы, в которых развивающиеся страны в последние годы принимают все более активное участие. Напротив, готовые изделия техноёмких отраслей, такие как машины (например, неэлектрические двигатели и моторы и парогенераторы) или транспортное оборудование (например, летательные аппараты, суда и катера, мотоциклы и пассажирские автомобили), входили в число то-

Диаграмма 4.3

**ДОЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И РЕГИОНОВ
В ЭКСПОРТЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОВАРОВ^а, 1980–1998 ГОДЫ**



Источник: См. таблицу 4.1.

Примечание: Данные по Китаю за 1980 и 1985 годы отсутствуют.

а Компьютеры (МСТК 752), детали и принадлежности для компьютеров и офисных машин (МСТК 759), телекоммуникационное оборудование, детали и принадлежности аппаратуры (МСТК 764), транзисторы и полупроводники (МСТК 776).

варных групп с наиболее высокими индексами концентрации долей на экспортных рынках. Подавляющее большинство экспортеров этих видов продукции базируются в развитых странах.

По группе промышленных товаров в целом степень рыночной концентрации в период 1981–1998 годов, особенно в период с середины 80-х по середину 90-х годов, как представляется, снизилась, а острота конкуренции возросла; такие изменения в секторе одежды и секторе электронной продукции происходили в разное время (диаграмма 4.1). По предметам одежды рыночная концентрация в первой половине 80-х годов практически не менялась, но в период с 1987 по 1991 год неуклонно снижалась, после чего по большинству товаров этой группы она начала несколько возрастать. Напротив, по отдельным то-

варам электронной промышленности рыночная концентрация снижалась на протяжении всего периода 1981–1998 годов; эта тенденция была особенно рельефно выражена во второй половине 80-х и 90-х годов. Исключение составляет телекоммуникационное оборудование, по которому степень концентрации на экспортных рынках в первой половине 80-х годов значительно возросла, а затем, с 1989 года, уже снижалась. Общая черта секторов одежды и электронной продукции состоит в том, что различия в степени концентрации на рынках разных видов продукции этих секторов в период с 1981 по 1998 год резко уменьшились⁸.

Эти тенденции тесно связаны с эволюцией участия развивающихся стран в производстве и экспорте трудоемких видов продукции обрабаты-

вающей промышленности. Доля развивающихся стран в мировом экспорте в период с 1980 по 1998 год значительно выросла и по предметам одежды, и по отдельным видам продукции электронной промышленности. Однако такое увеличение было достигнуто в основном за счет небольшой группы стран. На НИС первой волны в первой половине 80-х годов приходилось две трети всего экспорта предметов одежды из развивающихся стран, однако впоследствии, к середине 90-х годов, их доля упала до одной пятой, поскольку они модернизировали свой экспорт и начали уходить с рынков швейных изделий (диаграмма 4.2). Их рыночная доля перешла к другим развивающимся странам Азии, особенно Южной Азии, АСЕАН-4 (см. примечание 3), Китаю, Турции и Мексике. Это было связано со снижением степени концентрации рыночных долей в секторе одежды, что свидетельствует о тенденции повышения остроты конкуренции между развивающимися странами, особенно между "новичками" на рынке.

На рынках отдельных видов продукции электронного сектора именно НИС первой волны во многом определили впечатляющее увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте в период с 80-х по середину 90-х годов: за указан-

ный период доля этих стран выросла с двух третей до трех четвертей и совокупного экспорта данных видов продукции развивающихся стран (диаграмма 4.3). Другие развивающиеся страны, такие как АСЕАН-4, Китай и Мексика, добились успехов в наращивании своих долей на рынке в последние несколько лет. Усиливающаяся ценовая конкуренция на рынках этих товаров, особенно полупроводников, как представляется, привела к тому, что традиционные экспортеры из развивающихся стран столкнулись с более острой конкурентной борьбой со стороны имеющих более низкие издержки поставщиков в других развивающихся странах.

Сопоставляя тенденции в страновом распределении долей на экспортных рынках, интересно отметить, что АСЕАН-4 и Китай увеличили доли на рынке электронных товаров гораздо быстрее, чем на рынке швейной продукции. Хотя исходная база, от которой начал свое движение Китай, была низкой и его абсолютная доля в мировом экспорте отдельных видов продукции электронной промышленности все еще невелика, сохранение последних тенденций вполне может привести к тому, что доля Китая в мировом экспорте электронных товаров вырастет в гораздо большей степени, чем в экспорте предметов одежды.

D. Структура мировой торговли по уровню квалификации задействованной рабочей силы и сдвиги в конкурентоспособности

Одним из важных факторов, которые могут влиять на проблему "ошибочности композиции" в торговле трудоемкой продукцией обрабатывающей промышленности, является резкое увеличение числа низкоквалифицированных работников, участвующих в деятельности, связанной с торговлей. С учетом того, что большинство стран, которые в последние несколько лет все активнее интегрировались в мировую торговую систему, имеют большую численность населения, низкие уровни доходов и такую структуру трудовых ресурсов, в которой значительно преобладает низкоквалифицированная рабочая сила, не стоит удивляться тому, что доля низкоквалифицированного труда, воплощенного в товарах, реализуемых на мировых рынках, возросла по сравнению с долей высококвалифицированного труда.

Чтобы проанализировать воздействие изменений в показателях участия мировой рабочей силы в международной торговле и ее состава с точки зрения квалификации на конкурентоспособность различных стран и регионов в обрабатывающей промышленности, удобно взять за основу классификацию рабочей силы стран в разбивке по трем категориям уровня квалификации: рабочая сила, не имеющая образования (неквалифицированная), имеющая базовое образование (низкоквалифицированная) и имеющая значительное послебазовое образование и профес-

сиональную подготовку (высококвалифицированная)⁹. Работники, не имеющие никакого формального образования, как правило, не подходят для задействования в обрабатывающей промышленности, поскольку они не умеют писать и считать. Различия между грамотными и неграмотными работниками являются очевидными, однако различия между высококвалифицированными работниками и работниками, имеющими базовые навыки, в какой-то мере установлены произвольно; вероятнее всего, они относятся к сфере различий между неполным и полным средним образованием.

Резкое увеличение числа низкоквалифицированных работников, участвующих в деятельности, связанной с торговлей, является одной из важных причин, в силу которой развивающиеся страны могут столкнуться с проблемой "ошибочности композиции" в торговле трудоемкой продукцией обрабатывающей промышленности.

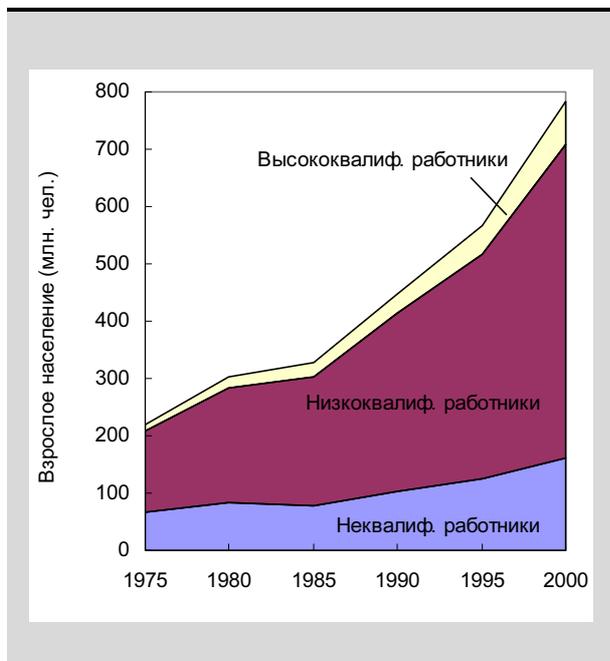
Эта классификация неизбежно является упрощенной; на деле, по всей вероятности, существует некий непрерывный спектр квалификационных навыков, позволяющий производить определенную взаимную замену между работниками, имеющими разные уровни образования¹⁰. Тем не менее эта классификация является полезной для определения порядка величин и для составления общей картины изменений в квалификационном составе рабочей силы, участвующей в мировой торговле.

лы, участвующей в мировой торговле.

На диаграмме 4.4 показано, что абсолютное количество неквалифицированных, низкоквалифицированных и высококвалифицированных работников, участвующих в мировой торговле, за последние 25 лет устойчиво увеличивалось под воздействием быстрого роста мировой торговли и

Диаграмма 4.4

**СТРУКТУРА ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ,
УЧАСТВУЮЩЕГО В МИРОВОМ
ЭКСПОРТНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ,
ПО УРОВНЮ КВАЛИФИКАЦИИ,
1975–2000 ГОДЫ**



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Barro, Lee (2000) и UNCTAD, *Handbook of Statistics* (различные выпуски).

Примечание: К неквалифицированным работникам относятся взрослые, не имеющие школьного образования. В категорию низкоквалифицированных работников включены взрослые, имеющие уровень образования до полного среднего. К категории высококвалифицированных работников относятся взрослые, имеющие как минимум неполное высшее образование. Число работников с конкретным уровнем квалификации, которые интегрированы в мировой экспорт, представляет собой сумму чисел работников с конкретным уровнем квалификации во всех развивающихся и развитых странах, по которым имеются полные данные (97 стран), взвешенную по показателям доли экспорта каждой страны в ВВП.

углубления интеграции. Однако доля неквалифицированных работников в совокупной рабочей силе, участвующей в мировой торговле, значительно сократилась. Это служит отражением маргинализации стран с низкокачественным человеческим капиталом в мировой торговле. Напротив, доля низкоквалифицированной рабочей силы,

задействованной в мировой торговле, увеличилась, особенно в период с 1980 по 1990 год, когда она выросла с 64 до 68 процентов в связи с расширением участия в мировой торговле ряда стран с большой численностью населения и низкими уровнями доходов.

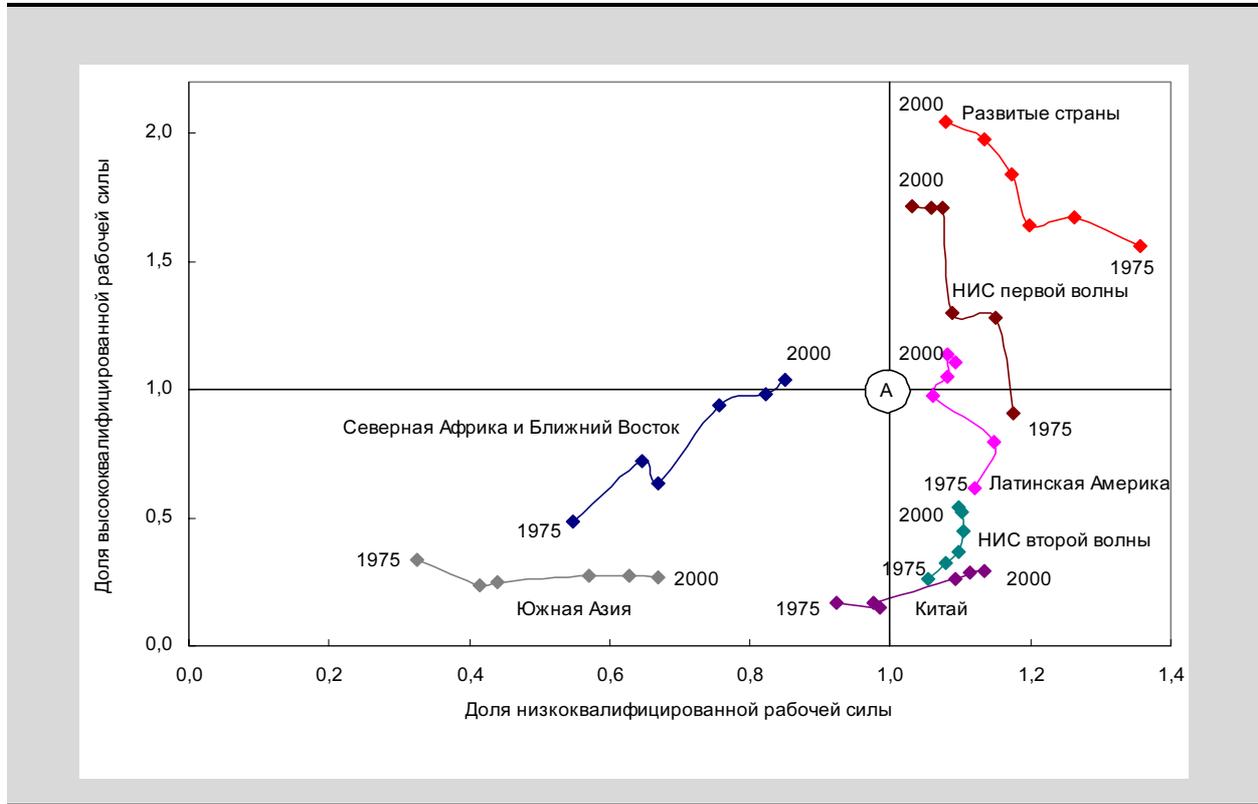
С другой стороны, увеличение доли высококвалифицированных работников, особенно в период с 1999 по 2000 год (с порядка 7 процентов до 10 процентов), как представляется, служит отражением роста внутриотраслевой торговли между развитыми странами, а также более широкого разделения труда в производстве между развитыми странами и НИС первой волны.

Важное следствие увеличения числа низкоквалифицированных работников, участвующих в мировой торговле, заключается в том, что это привело к изменению уровня конкурентоспособности стран со средними доходами в обрабатывающей промышленности. В этих странах показатель соотношения высококвалифицированных и низкоквалифицированных работников, как правило, превышает средний показатель по развивающимся странам в целом, хотя и меньше среднего по развитым странам. Это дает странам со средними уровнями доходов конкурентные преимущества в торговле промышленной продукцией, не требующей высокой квалификации, но они, как правило, утрачивают эти преимущества по мере активизации участия в мировой торговле развивающихся стран с большой численностью населения, которые имеют значительные резервы низкоквалифицированных работников. Таким образом, для успешного ведения конкурентной борьбы с промышленно развитыми странами и НИС первой волны странам со средними уровнями доходов непременно необходимо быстро переориентироваться с продукции, не требующей особой квалификации, на техноёмкую продукцию с более динамичными рынками. В противном случае они рискуют оказаться зажатыми между нижним и верхним сегментами рынков продукции обрабатывающей промышленности.

Из диаграммы 4.5 явствует, что страны Латинской Америки и, вероятно, НИС второй волны действительно попали в такие тиски. На ней показаны изменения в структуре взрослого населения различных регионов по уровню квалификации в сопоставлении с усредненной структурой совокупной рабочей силы, задействованной в мировой торговле, по этому же критерию. На этой диаграмме регион со структурой рабочей силы,

Диаграмма 4.5

**РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ ПО УРОВНЮ КВАЛИФИКАЦИИ
В СОПОСТАВЛЕНИИ СО СРЕДНЕМИРОВОЙ КЛАССИФИКАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ
ЭКСПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА, 1975–2000 ГОДЫ**



Источник: См. диаграмму 4.4.

Примечание: На диаграмме показаны позиции разных регионов в сопоставлении со среднемировым стандартом, который обозначен точкой А. Более подробные пояснения см. в тексте.

соответствующей среднемировому стандарту по уровню квалификации, был бы расположен в точке А. Регионы, расположенные в юго-западном квадранте этой диаграммы, имеют более высокую долю неквалифицированных работников по сравнению со среднемировым стандартом, а регионы, расположенные в северо-восточном квадранте, – более низкую долю. Горизонтальное смещение в "восточном" направлении свидетельствует об увеличении доли низкоквалифицированных работников в этом регионе и о сокращении доли неквалифицированных работников по сравнению со среднемировым стандартом. Страны, переживающие изменения в этом направлении, в принципе должны выходить на рынки промышленной продукции, для производства которой требуется низкий уровень квалификации, или увеличивать свою долю на этих рынках. Аналогичным обра-

зом, вертикальное смещение в "северном" направлении указывает на увеличение доли высококвалифицированных работников в регионе и на уменьшение доли неквалифицированных работников по сравнению со среднемировым стандартом. В данном случае страны, переживающие изменения в этом направлении, в принципе должны переориентироваться с рынков промышленной продукции, для производства которой требуется низкий уровень квалификации рабочей силы, на рынки промышленной продукции, требующие высокой квалификации, с увеличением долей в этом сегменте.

Китай и в особенности страны Южной Азии с низкими уровнями доходов демонстрировали рельефно выраженную тенденцию смещения в "восточном" направлении, особенно во второй

половине 80-х годов. Это смещение отражало углубление интеграции данных двух групп стран в мировую торговлю, а также указывало на значительную долю низкоквалифицированных работников в общей структуре их рабочей силы, что дает им конкурентные преимущества перед Латинской Америкой и восточноазиатскими НИС первой волны в торговле трудоемкой продукцией обрабатывающей промышленности (*ДТР 1998*, часть вторая, глава IV). Эти сдвиги отчасти лежат в основе отмеченного в предыдущем разделе обострения конкуренции в мировой торговле промышленной продукцией, не требующей высокой квалификации, такой как предметы одежды. Диаграмма 4.5 свидетельствует и о том, что Китай и НИС второй волны продвигались в укреплении своей конкурентоспособности параллельно. По сравнению со среднемировым стандартом в обеих группах стран рост числа высококвалифицированных работников, как представляется, опережал рост числа работников с базовыми навыками. По всей вероятности, это указывает на то, что с точки зрения структуры экспор-

та промышленной продукции обе группы стран повышали конкурентоспособность в торговле промышленными товарами, производство которых требует средней и высокой квалификации, такими как электронные товары или другая не крупногабаритная продукция обрабатывающей промышленности. Это соотносится также со сделанным в предыдущей главе выводом о том, что за последние несколько лет конкуренция на мировых рынках продукции электронной промышленности значительно возросла. Если эта тенденция сохранится, то в предстоящие годы конкуренция в данном секторе еще более обострится. Расчеты по имитационным моделям свидетельствуют о том, что в ближайшие несколько лет доля Китая в мировом экспорте электронных товаров и другой не крупногабаритной продукции обрабатывающей промышленности может оказаться значительной и это произойдет вне зависимости от вступления Китая во Всемирную торговую организацию (ВТО) (см., например, Ianchovichina, Martin, Fukase, 2000: 36, table 10).

Е. Тарифные барьеры на пути экспорта трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности

1. Барьеры в многосторонних торговых соглашениях

Как отмечалось выше, доступ на рынки трудоемкой промышленной продукции является важным фактором, определяющим риск возникновения "ошибочности композиции" в торговле этими товарами. Вопреки прежним ожиданиям, развивающиеся страны практически ничего не получили от соглашений Уругвайского раунда с точки зрения доступа на рынки этих товаров в промышленно развитых странах. В последнее время в этой области был выдвинут ряд инициатив, включая предоставление преференциального режима доступа на рынки Европейским союзом (инициатива "Все, кроме оружия") и Соединенными Штатами (Закон об обеспечении роста и возможностей в Африке). Они дополняют существующие взаимные преференциальные соглашения, предлагаемые развитыми странами, включая Канаду, Соединенные Штаты, Японию, а также ЕС. Вне всякого сомнения, новые инициативы представляют собой шаг в правильном направлении, но обеспечиваемые ими более благоприятные условия доступа ограничиваются беднейшими странами¹¹. С учетом того, что эти страны, как правило, не являются крупными экспортёрами трудоемкой промышленной продукции, данные инициативы практически никак не улучшают условий доступа на экспортные рынки такой продукции.

Большинство развивающихся стран, способных расширить экспорт трудоемкой промышленной продукции, продолжают сталкиваться со значительными барьерами. Торговля текстильными изделиями и предметами одежды по-прежнему регулируется квотными режимами, и, экспортируя свою промышленную продукцию, развиваю-

щиеся страны сталкиваются с проблемами высоких тарифов и тарифной эскалации, а также с проблемой расширения использования обусловленных форм защиты, прежде всего антидемпинговых мер, и с новыми барьерами, такими как трудовые и экологические стандарты. Пиковые тарифы, устанавливаемые развитыми странами, зачастую распространяются прежде всего на товары, представляющие экспортный интерес для развивающихся стран¹²; они охватывают главным образом трудоемкую продукцию обрабатывающей промышленности: в Канаде и Соединенных Штатах пиковые тарифы установлены на текстильные изделия, предметы одежды, изделия из кожи и резины, обувь и дорожные товары; в Японии – на изделия из кожи и резины, обувь и дорожные принадлежности. В ЕС пиковые тарифы применяются главным образом к сельскохозяйственной продукции, но в категории продукции обрабатывающей промышленности в наибольшей степени затронуты изделия из кожи и резины, обувь и дорожные принадлежности (WTO, 2001d; UNCTAD/WTO, 2000). О значимости этих пиковых тарифов для экспорта развивающихся стран свидетельствует то обстоятельство, что в совокупности на предметы одежды и обувь приходится более 60 процентов затронутых пиковыми тарифами товаров, экспортируемых из развивающихся стран в ведущие промышленно развитые страны (Hoekman, Ng, Olarreaga, 2001: 7; а также ДТР 1999, часть вторая, глава VI). Кроме того, тарифы большинства развитых стран возрастают по мере повышения степени переработки, особенно в случае таких трудоемких товаров, как текстильные изделия, предметы одежды, кожа и изделия из кожи (WTO, 2001d: 36–39). Такие товары часто исключаются из преференциальных тарифных схем – таких как Всеобщая система преференций (ВСП) – или подпадают под те или

иные количественные ограничения, а преференциальные ставки применяются в отношении импорта только отдельных стран. Таким образом, многие развивающиеся страны практически не имеют защиты от пиковых тарифов и тарифной эскалации.

В предыдущей главе было показано, что в настоящее время стремительно расширяется торговля промышленной продукцией между самими развивающимися странами и что доступ на рынки друг друга приобретает для них все более важное значение. Согласно одной из точек зрения, развивающиеся страны сами могли бы существенно уменьшить риск возникновения "ошибочности композиции" путем снижения тарифных барьеров, затрагивающих экспорт других развивающихся стран. Этот довод основывается на том, что, исходя из наблюдений, несмотря на существенные реформы, применяемые тарифы в отношении промышленной продукции в развивающихся странах в среднем выше, чем в развитых. Однако подобная аргументация может касаться только развивающихся стран с высокими и средними уровнями доходов – в той мере, в какой они продолжают производить трудоемкую промышленную продукцию, прикрываясь тарифными барьерами, вместо того чтобы переориентировать свое производство и экспорт на науко-/технологическую продукцию.

Таким образом, важно отметить значительные различия в уровнях защиты в развивающихся странах; на деле уровни защиты, обеспечиваемой с помощью тарифных и нетарифных мер, в странах со средними и высокими доходами ниже, чем в странах с низкими уровнями доходов, а либерализация тарифных режимов была особенно впечатляющей в группе 15–20 стран со средними и высокими уровнями доходов в Латинской Америке и Азии¹³. Это имеет важное значение, поскольку в большинстве своем развивающиеся страны со средними и высокими уровнями доходов не имеют сравнительных преимуществ

в производстве трудоемкой промышленной продукции, а также поскольку импортный спрос на эти виды продукции, как правило, выше в странах со сравнительно более высокими уровнями доходов.

Значительное большинство развивающихся стран, которые способны расширить экспорт трудоемкой промышленной продукции, по-прежнему сталкиваются со значительными барьерами.

В таблицах 4.2 и 4.3 показаны простые и взвешенные по импорту ставки тарифов по режиму наиболее благоприятствуемой нации (НБН), применяемые к отдельным категориям импортируемой промышленной продукции развитыми и развивающимися странами¹⁴. Сопоставление простых средних ставок тарифов НБН на импортируемую промышленную продукцию в целом со ставками, применяемыми в отдельных секторах (таблица 4.2), подтверждает, что развитые страны применяют более высокие импортные тарифы в отношении традиционных видов трудоемкой промышленной продукции (текстильные изделия, предметы одежды, кожа и дорожные принадлежности, а также обувь), чем в отношении других видов продукции, и что в самой группе традиционных видов трудоемкой промышленной продукции импортные тарифы наиболее высоки при ввозе предметов одежды и обуви. Сравнительный анализ показывает также, что африканские и азиатские страны с низкими уровнями доходов в среднем имеют более высокие тарифы, чем развивающиеся страны со средними и высокими уровнями доходов.

Полученные данные опровергают утверждение о том, что ограничения в торговле между самими развивающимися странами играют центральную роль в создании проблем, связанных с риском ошибочности композиции в торговле традиционными видами трудоемкой промышленной продукции.

При сопоставлении уровней тарифов различных групп стран данная таблица позволяет сделать вывод о том, что НИС первой волны применяют в отношении всех выбранных традиционных секторов по производству трудоемкой промышленной продукции в среднем более низкие тарифы, чем развитые страны. Тарифы, применяемые странами со средними уровнями доходов в Восточной Азии и Латинской Америке, гораздо выше тарифов НИС первой волны, из чего следует, что эти страны сталкиваются с трудностями в деле модернизации своей промышленности. Однако тарифы, применяемые

Тарифы, применяемые странами со средними уровнями доходов в Восточной Азии и Латинской Америке, гораздо выше тарифов НИС первой волны, из чего следует, что эти страны сталкиваются с трудностями в деле модернизации своей промышленности. Однако тарифы, применяемые

Таблица 4.2

ПРОСТЫЕ СРЕДНИЕ ТАРИФЫ НБН ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН, ПО ТОВАРНЫМ ГРУППАМ

(В процентах)

Импортирующая страна/регион	Продукция обрабатывающей промышленности (МСТК 5-8 исключая 68)	Текстильные изделия (МСТК 65)	Предметы одежды (МСТК 84)	Кожа, изделия из кожи и дорожные принадлежности (МСТК 611, 612, 831)	Обувь (МСТК 85)	Компьютеры и офисное оборудование (МСТК 75)	Телекоммуникационное, аудио- и видеооборудование (МСТК 76)
Развитые страны	4,1	7,8	14,5	5,0	13,7	0,3	2,6
Австралия	5,4	9,9	20,7	4,7	11,1	0,3	5,4
Канада	4,9	10,7	18,4	4,2	16,3	0,2	1,5
Европейский союз	4,4	7,9	11,4	3,3	12,4	0,8	4,1
Япония	2,9	6,5	11,0	10,2	19,2	0,0	0,0
Новая Зеландия	3,1	2,4	13,7	2,7	9,5	0,3	3,0
Соединенные Штаты	4,0	9,1	11,4	5,0	13,4	0,4	1,6
Развивающиеся страны							
НИС первой волны	3,6	4,5	6,4	2,8	4,3	2,3	4,3
Гонконг (Китай)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Республика Корея	8,0	9,4	12,4	6,5	12,2	7,3	8,0
Сингапур	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Китайская провинция Тайвань	6,4	8,3	13,1	4,6	5,0	1,6	8,1
АСЕАН-4	10,6	14,7	24,1	10,8	23,6	5,8	14,4
Индонезия	9,0	12,6	18,1	8,8	17,8	3,8	13,9
Малайзия	9,9	16,7	19,6	9,5	26,8	2,0	13,1
Филиппины	7,4	10,7	19,2	7,8	15,0	1,0	10,9
Таиланд	16,1	18,7	39,7	17,3	34,8	16,4	19,5
Южная Азия	21,4	24,2	29,4	22,1	33,6	14,0	22,3
Бангладеш	22,1	30,2	„	17,1	„	9,4	22,5
Индия	34,1	39,0	40,0	32,3	40,0	28,9	37,0
Шри-Ланка	8,0	3,4	11,0	17,0	23,2	3,6	7,4
Другие страны Азии	12,5	14,3	20,8	19,3	25,8	8,3	17,2
Китай	9,6	9,7	16,1	13,0	20,4	4,0	13,7
Иордания	22,1	24,7	34,6	34,9	35,0	17,5	31,8
Турция	5,9	8,6	11,8	10,0	22,1	3,5	6,3
Латинская Америка	11,9	15,8	20,8	14,1	20,8	8,3	13,6
Аргентина	16,1	20,1	22,9	17,4	33,0	12,3	18,6
Боливия	9,6	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Бразилия	16,8	20,0	22,9	17,1	24,6	17,7	20,5
Чили	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Колумбия	12,1	18,0	19,9	13,1	20,0	5,1	13,3
Коста-Рика	4,8	8,3	13,8	8,7	13,7	0,0	5,7
Доминиканская Республика	14,6	20,5	30,6	22,8	23,4	10,0	14,6
Сальвадор	6,9	17,0	23,9	9,5	20,0	0,0	6,2
Ямайка	5,6	3,2	19,4	7,6	18,2	0,0	14,7
Мексика	17,3	20,5	34,4	21,4	34,9	16,1	20,1
Парагвай	13,7	19,5	22,4	16,9	22,2	9,2	14,1
Перу	13,3	17,0	19,3	12,8	20,0	12,0	12,0
Уругвай	14,7	20,1	22,9	17,5	23,0	8,7	18,0
Венесуэла	12,3	18,0	19,9	13,4	20,0	6,1	14,2
Северная Африка	25,9	38,4	44,1	33,8	44,5	15,6	25,4
Алжир	24,1	35,3	44,5	26,7	45,0	17,7	31,3
Египет	22,3	42,0	39,7	26,6	40,0	12,1	20,0
Марокко	28,2	38,2	49,6	44,2	50,0	11,3	9,2
Тунис	28,7	38,0	42,6	37,8	43,0	20,9	36,0
Страны Африки к югу от Сахары	16,8	21,8	34,5	19,6	26,9	15,5	23,9
Развивающиеся страны с высокими и средними уровнями доходов^a	14,6	19,5	26,9	16,8	25,1	10,3	15,3
Ведущие импортеры из числа развивающихся стран^b	9,0	11,3	17,0	9,9	18,1	7,0	11,2

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ЮНКТАД и Всемирного банка *World Integrated Trade Solution*.

Примечание: Тарифные ставки приводятся на самый последний год, за который имеются данные.

a Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Доминиканская Республика, Египет, Индонезия, Колумбия, Коста-Рика, Маврикий, Малайзия, Марокко, Мексика, Парагвай, Перу, Сальвадор, Таиланд, Тунис, Турция, Уругвай, Филиппины и Чили.

b Бразилия, Гонконг (Китай), Китай, Китайская провинция Тайвань, Малайзия, Мексика, Республика Корея, Сингапур, Таиланд и Турция. Классификация основана на данных по импорту за 1998–1999 годы.

Таблица 4.3

ВЗВЕШЕННЫЕ ПО ИМПОРТУ СРЕДНИЕ ТАРИФЫ НБН ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН, ПО ТОВАРНЫМ ГРУППАМ							
(В процентах)							
Импортирующая страна/регион	Продукция обрабатывающей про- мышленности (МСТК 5-8 исключая 68)	Текстиль- ные изделия (МСТК 65)	Предметы одежды (МСТК 84)	Кожа, изде- лия из кожи и дорожные принадлеж- ности (МСТК 611, 612, 831)	Обувь (МСТК 85)	Компьютеры и офисное оборудование (МСТК 75)	Телекомму- никационное, аудио- и видеообору- дование (МСТК 76)
Развитые страны	3,1	8,1	12,2	6,9	13,0	0,1	1,7
Австралия	4,7	10,3	21,9	5,1	12,6	0,1	4,5
Канада	3,2	10,0	18,3	5,1	15,1	0,0	0,8
Европейский союз	3,5	8,2	11,7	4,1	11,2	0,1	3,7
Япония	2,2	5,9	11,7	10,3	17,4	0,0	0,0
Новая Зеландия	3,7	3,6	14,2	3,4	10,4	0,1	2,7
Соединенные Штаты	3,0	8,1	12,0	8,7	12,8	0,0	0,9
Развивающиеся страны							
НИС первой волны	1,8	1,7	1,2	0,7	0,4	0,9	1,2
Гонконг (Китай)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Республика Корея	6,2	8,6	12,7	6,1	12,9	7,6	8,0
Сингапур	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Китайская провинция Тайвань	3,3	5,4	13,2	3,7	6,4	0,4	3,7
АСЕАН-4	6,5	14,3	22,2	7,1	21,4	1,7	6,8
Индонезия	6,7	11,6	19,2	3,9	18,4	1,8	11,4
Малайзия	5,8	17,7	19,5	7,5	25,4	0,1	6,7
Филиппины	3,3	9,7	19,4	8,4	15,0	0,0	2,7
Таиланд	10,3	17,4	31,1	9,3	37,4	5,8	11,4
Южная Азия	26,7	20,5	22,3	24,6	34,7	15,7	21,7
Бангладеш	21,7	34,8	„	16,9	„	2,4	17,2
Индия	31,4	38,3	39,7	27,8	40,0	18,0	28,0
Шри-Ланка	5,4	1,0	11,2	13,3	24,1	0,5	3,0
Другие страны Азии	5,9	9,0	15,3	7,9	22,7	0,4	6,5
Китай	5,8	8,9	14,9	7,9	14,9	0,1	6,2
Иордания	19,9	26,3	34,9	35,0	35,0	11,4	32,1
Турция	5,8	8,6	11,8	7,4	23,5	2,3	6,3
Латинская Америка	14,1	19,0	28,3	19,3	22,8	8,5	14,9
Аргентина	15,3	20,1	22,8	19,0	33,0	6,9	11,8
Боливия	9,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Бразилия	15,9	18,9	22,4	14,3	26,6	14,6	16,2
Чили	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Колумбия	10,5	17,1	19,5	16,1	20,0	5,0	8,7
Коста-Рика	3,9	7,6	13,9	9,0	13,9	0,0	4,1
Доминиканская Республика	17,8	21,1	27,1	22,0	23,6	10,0	14,1
Сальвадор	5,5	14,7	23,9	8,6	20,0	0,0	1,7
Ямайка	10,0	4,1	19,1	17,1	18,6	0,0	5,2
Мексика	14,8	20,3	34,7	21,6	34,9	7,6	17,3
Парагвай	11,7	15,6	21,1	17,3	17,5	5,3	9,1
Перу	12,3	16,6	18,8	12,9	20,0	12,0	12,0
Уругвай	14,4	19,9	22,9	13,4	23,0	4,4	10,2
Венесуэла	13,3	17,4	19,8	17,4	20,0	5,4	8,7
Северная Африка	22,6	38,7	44,7	38,8	44,0	7,1	11,0
Алжир	18,7	29,6	44,2	35,0	45,0	6,8	20,8
Египет	17,6	31,0	38,4	30,0	40,0	9,2	13,3
Марокко	25,3	38,9	50,0	45,0	50,0	4,2	4,8
Тунис	30,2	41,5	41,5	36,1	43,0	8,2	27,9
Страны Африки к югу от Сахары	14,7	19,1	33,1	23,5	25,9	14,7	20,3
Развивающиеся страны с высокими и средними уров- нями доходов^a	11,6	19,9	29,9	17,1	23,7	5,4	12,5
Ведущие импортеры из числа развивающихся стран^b	6,1	8,0	8,1	5,1	2,1	1,9	6,0

Источник: См. таблицу 4.2.

Примечание: Тарифные ставки приводятся на самый последний год, за который имеются данные.

a Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Доминиканская Республика, Египет, Индонезия, Колумбия, Коста-Рика, Маврикий, Малайзия, Марокко, Мексика, Парагвай, Перу, Сальвадор, Таиланд, Тунис, Турция, Уругвай, Филиппины и Чили.

b Бразилия, Гонконг (Китай), Китай, Китайская провинция Тайвань, Малайзия, Мексика, Республика Корея, Сингапур, Таиланд и Турция. Классификация основана на данных по импорту за 1998–1999 годы.

ведущими импортерами из числа развивающихся стран Восточной Азии (такими как Индонезия, Малайзия и Филиппины) и Турцией, в этих секторах близки к тарифным ставкам развитых стран, а тарифы, применяемые в среднем в Латинской Америке, немногим выше тарифов некоторых из развитых стран.

Кроме того, простые средние ставки тарифов, применяемые в традиционных секторах, производящих трудоемкую промышленную продукцию, группой в составе 22 развивающихся стран с высокими и средними уровнями доходов (исключая НИС первой волны), во всех случаях находятся в диапазоне тарифных ставок в пределах 12–30 процентов, которые установлены в отношении значительного числа товаров текстильной и швейной промышленности в Канаде, ЕС и Соединенных Штатах, и существенно ниже превышающих 35 процентов пиковых тарифов, применяемых в отношении 10 процентов товаров обувной и кожевенной промышленности в Японии¹⁵. Кроме того, простые средние тарифные ставки, применяемые в отдельных традиционных трудоемких секторах 10 ведущими импортерами из числа развивающихся стран, значительно ниже ставок, применяемых группой развивающихся стран с высокими и средними уровнями доходов, и ненамного выше тарифов, установленных некоторыми из развитых стран. И наконец, ни одна развивающаяся страна не вводит квотных режимов при импорте в соответствии с Соглашением ВТО по текстильным изделиям и одежде (СТО). В целом полученные данные опровергают утверждение о том, что ограничения в торговле между самими развивающимися странами играют центральную роль в создании проблем, связанных с риском ошибочности композиции в торговле традиционными видами трудоемкой промышленной продукции.

Как уже отмечалось, за последние несколько лет развивающиеся страны значительно увеличили свою долю в мировом экспорте товаров электронной промышленности за счет участия в трудоемких сегментах международных производственных сетей. Если простые средние тарифы, установленные странами с низкими уровнями доходов, превышают тарифные ставки, применяемые развивающимися странами со средними и высокими уровнями доходов в отношении продукции электронной промышленности, то тарифы в развитых странах, за редким исключением, ниже, чем в развивающихся, как это видно из последних двух столбцов таблицы 4.2. В силу целого ряда

причин агрегированные данные по импортным тарифам вряд ли в полной мере отражают условия доступа на рынки, преобладающие в электронной промышленности; например, торговые взаимоотношения в этих секторах нередко строятся на специальных правилах доступа на рынки или на обменах между филиалами многонационального предприятия, которые могут пользоваться преференциальными условиями. Однако разукрупненные на уровне предприятий данные, необходимые для анализа таких торговых взаимоотношений, отсутствуют. Тем не менее агрегированные данные по тарифам позволяют сделать вывод о том, что и для развитых, и для развивающихся стран условия доступа на рынки электронных товаров являются гораздо более благоприятными по сравнению с традиционными видами трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности.

Структура тарифов, взвешенных по импорту (таблица 4.3), по существу совпадает со структурой простых тарифов¹⁶. Однако взвешенные по объемам торговли тарифы в традиционных секторах обрабатывающей промышленности, применяемые развитыми странами, прежде всего в торговле текстильными изделиями и предметами одежды, практически во всех случаях оказываются выше простых тарифов, тогда как в значительном числе ведущих импортеров в группе развивающихся стран, включая НИС первой волны, Турцию и ряд латиноамериканских стран, таких как Аргентина, Бразилия, Колумбия и Чили, дело обстоит с точностью до наоборот. В результате этого взвешенные по импорту средние тарифы на текстильные изделия, предметы одежды, изделия из кожи и обувь, применяемые 10 ведущими импортерами из числа развивающихся стран, ниже тарифных ставок ведущих развитых стран.

2. Соглашения о преференциальной торговле и доступ на рынки

В последние годы наметился быстрый рост числа соглашений о преференциальной торговле (СПТ), которые носят дискриминационный характер по отношению к не участвующим в них странам в вопросах доступа на рынки, в том числе для трудоемкой промышленной продукции. В ряде таких соглашений участвуют также развивающиеся страны. Тем не менее имеющиеся данные свидетельствуют о том, что СПТ исключительно между развивающимися странами, как правило, являются менее ограничительными для

Таблица 4.4

**РЕАЛЬНО ПРИМЕНЯЕМЫЕ СРЕДНИЕ ТАРИФЫ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН МЕРКОСУР И АФТА,
ПО ТОВАРНЫМ ГРУППАМ**

(В процентах)

Импортирующая страна	Продукция обрабатывающей промышленности (МСТК 5-8 исключая 68)	Текстильные изделия (МСТК 65)	Предметы одежды (МСТК 84)	Кожа, изделия из кожи и дорожные принадлежности (МСТК 611, 612, 831)	Обувь (МСТК 85)
МЕРКОСУР					
Аргентина	11,8	11,6	15,7	15,3	11,9
Бразилия	15,2	18,9	22,4	15,2	26,6
Парагвай	10,8	14,1	16,4	16,6	17,2
Уругвай	8,1	11,6	12,5	4,5	12,2
АФТА					
Индонезия	5,8	11,2	19,1	3,1	17,3
Малайзия	5,5	16,1	16,7	6,7	23,5
Филиппины	2,9	10,8	17,6	8,0	15,0
Сингапур	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Таиланд	10,3	17,4	31,1	9,3	37,4

Источник: См. таблицу 4.2.

Примечание: Тарифные ставки приводятся на самый последний год, за который имеются данные.

не участвующих в них стран, чем соглашения между развитыми и развивающимися странами. В последнем случае, как было описано в приложении 3 к главе III, участвующие развивающиеся страны нередко получают значительные преимущества перед неучаствующими странами в вопросах доступа на рынки участвующих развитых стран для таких трудоемких видов промышленной продукции, как предметы одежды. Это приводит к изменению распределения рыночных долей между развивающимися странами, и не всегда в пользу более бедных стран. Более того, открывая более развитым из числа развивающихся стран более широкий доступ на рынки трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, эти соглашения могут деформировать систему стимулов и тормозить технологическую модернизацию.

Влияние СПТ на торговые потоки трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности зависит от объема преференций, предоставляемых участникам. Его можно оценить по разнице между тарифами НБН и реально применяемыми тарифами; чем ниже реально применяемые тарифы по сравнению с тарифами НБН, тем выше торговые

барьеры для неучаствующих стран. В таблице 4.4 приводятся взвешенные по импорту тарифы НБН и реально применяемые тарифы в рамках двух наиболее известных СПТ между развивающимися странами (Общий рынок Южного конуса – МЕРКОСУР и Соглашение о свободной торговле АСЕАН – АФТА). Сопоставление применяемых тарифов, указанных в таблице 4.4, с тарифами НБН, приведенными в таблице 4.3, показывает, что из всех стран – участниц АФТА с высокими и средними уровнями доходов, по которым имеются данные, взвешенные по импорту преференциальные ставки тарифов ниже взвешенных по импорту тарифов НБН только в Малайзии, тогда как в МЕРКОСУР дело обстоит таким образом во всех странах, за исключением Бразилии. Вероятнее всего, это служит отражением того обстоятельства, что страны АФТА, как правило, имеют гораздо более низкие тарифы НБН, чем страны – члены МЕРКОСУР. Примечательно также, что в Аргентине и Уругвае разница между этими двумя тарифами особенно велика; в этих странах реально применяемые тарифы в отношении большинства традиционных видов трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности составляют лишь половину от тарифов НБН.

Таблица 4.5

ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫЙ ИМПОРТ В МЕРКОСУР И АФТА, 1980–1999 ГОДЫ							
(В процентах)							
	Доля в совокупном импорте			Темпы прироста		Для справки: темпы прироста внерегионального импорта	
	1990	1995	1999	1980–1989	1990–1999	1980–1989	1990–1999
МЕРКОСУР							
Все товары	14,5	18,1	19,1	13,0	15,7	10,2	11,5
Продукция обрабатывающей промышленности	12,0	13,9	15,1	10,9	18,6	6,9	15,2
Текстильные изделия	29,8	25,2	30,6	10,5	18,5	-1,8	18,0
Предметы одежды	52,1	21,8	27,8	4,8	15,7	-20,3	29,8
Обувь	12,1	23,3	51,2	-1,5	45,5	-9,3	16,1
Изделия из кожи	63,1	49,0	46,3	74,3	1,2	24,3	9,2
Компьютеры и офисное оборудование	2,0	1,7	5,8	-2,5	33,5	9,5	18,1
Телекоммуникационное, аудио- и видеооборудование	3,1	2,7	5,0	-1,4	24,1	2,8	17,4
АФТА							
Все товары	15,1	17,1	21,2	8,7	10,7	7,9	5,8
Продукция обрабатывающей промышленности	11,8	15,8	21,3	20,0	14,6	10,2	6,0
Текстильные изделия	8,0	10,6	13,9	12,0	7,2	10,8	0,1
Предметы одежды	53,8	48,9	51,5	24,0	6,6	13,3	7,7
Обувь	30,5	26,6	29,7	17,8	3,2	11,2	3,6
Изделия из кожи	4,9	5,9	8,5	13,0	10,3	19,8	3,2
Компьютеры и офисное оборудование	24,8	37,6	37,1	75,0	19,9	27,6	12,4
Телекоммуникационное, аудио- и видеооборудование	30,0	30,1	28,1	34,2	3,1	12,2	4,2
Для справки:							
ВСЕ СТРАНЫ МИРА							
Все товары	6,7	5,9
Продукция обрабатывающей промышленности	10,2	6,9
Текстильные изделия	8,2	3,5
Предметы одежды	11,2	6,2
Обувь	8,9	5,0
Изделия из кожи	12,4	5,7
Компьютеры и офисное оборудование	17,8	11,2
Телекоммуникационное, аудио- и видеооборудование	13,0	9,8

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ДЭСВ ООН *Commodity Trade Statistics*.

Вполне логично ожидать, что дифференциация тарифов между участвующими и неучаствующими странами должна быть в пользу импорта из стран-участниц в ущерб неучаствующим странам. Однако такого рода механизмы не просто приводят к отклонению торговых потоков; они могут также генерировать потоки торговли в том случае, если помогают ускорить рост. Как видно из таблицы 4.5, торговля в рамках МЕРКОСУР и АФТА росла гораздо быстрее импорта из не участвующих в них стран как в целом, так и по отдельным видам трудоемкой промышленной продукции (таблица 4.5). В период 1990–1999 годов совокупный внутрирегиональный импорт возрастал в среднем примерно на

16 процентов в год в МЕРКОСУР и на 11 процентов в АФТА, тогда как внерегиональный импорт в МЕРКОСУР увеличивался ежегодно примерно на 12 процентов, а в рамках АФТА – примерно на 6 процентов. Вместе с тем в МЕРКОСУР рост импорта из стран, не являющихся его членами, существенно превышал средние темпы роста мирового импорта (6 процентов), а в рамках АФТА темпы его роста соответствовали темпам роста мирового импорта. В МЕРКОСУР импорт трудоемкой промышленной продукции как из участвующих, так и из неучаствующих стран рос быстрее мирового импорта практически по всем товарным категориям, перечисленным в таблице 4.5. В рамках АФТА импорт из стран-участниц

Таблица 4.6

ИМПОРТ ПРЕДМЕТОВ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВЗВЕШЕННЫЕ ПО ИМПОРТУ ТАРИФЫ В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ, 1990–1999 ГОДЫ

(В процентах)

	Предметы одежды					Обувь				
	Тарифы		Доля в импорте			Тарифы		Доля в импорте		
	Реально применяемые НБН	2000	1990	1995	2000	Реально применяемые НБН	2000	1990	1995	2000
<i>Импорт Европейского союза/ страны-импортеры</i>										
Страны с преференциальным режимом доступа на рынок ^а										
Северная Африка	12,2	0,0	4,9	6,8	7,2	8,3	0,0	0,6	1,5	1,8
Восточная Европа	12,2	0,0	3,6	9,9	10,9	9,5	0,0	2,6	6,0	7,5
Турция	12,0	0,0	5,4	6,7	7,4	10,4	0,0	0,1	0,2	0,1
Другие страны										
Китай	11,1	9,2	5,1	7,7	10,6	12,4	8,7	2,8	7,6	11,1
Индия	10,8	9,0	2,8	3,9	3,4	8,2	5,7	1,0	1,3	1,6
Мексика	9,9	6,0	0,0	0,0	0,0	8,6	4,5	0,2	0,1	0,1
НИС	11,9	11,9	11,1	8,1	8,6	11,3	11,2	11,5	4,7	3,9
АСЕАН-4	10,8	8,9	4,2	4,8	5,5	11,6	8,1	4,9	9,6	7,6
<i>Импорт Соединенных Штатов/страны-импортеры</i>										
Страны с преференциальным режимом доступа на рынок										
Мексика	12,9	0,8	2,6	7,0	13,1	11,2	3,9	1,2	1,4	1,9
Другие страны										
Китай	9,3	9,3	13,6	14,9	13,3	14,4	14,4	16,1	49,7	62,9
Индия	11,5	11,3	2,6	3,3	3,2	7,3	7,3	0,5	0,7	0,8
Северная Африка	11,8	11,8	0,4	0,7	0,8	7,5	7,5	0,0	0,0	0,0
Восточная Европа	13,1	13,0	0,5	0,7	0,6	7,3	7,3	0,7	0,9	0,8
НИС	12,6	12,6	40,6	22,2	15,0	14,2	14,2	44,8	8,1	2,0
АСЕАН-4	11,8	11,6	11,2	13,6	12,1	13,2	13,2	6,0	12,5	7,5
Турция	11,5	11,4	1,3	1,7	1,7	13,5	13,5	0,0	0,0	0,0

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ЮНКТАД и Всемирного банка *World Integrated Trade Solution* и базы данных ДЭСВ ООН *Commodity Trade Statistics*.

Примечание: *Восточная Европа:* Болгария, Венгрия, Латвия (1995 и 2000 годы), Литва (1995 и 2000 годы), Польша, Румыния, Словакия (1995 и 2000 годы), Словения (1995 и 2000 годы), Чехословакия (1990 год), Чешская Республика (1995 и 2000 годы) и Эстония (1995 и 2000 годы). *Северная Африка:* Египет, Марокко и Тунис. *НИС:* Гонконг (Китай), Китайская провинция Тайвань, Республика Корея и Сингапур. *АСЕАН-4:* Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины.

а Типы соглашений о преференциальной торговле см. WTO (2000).

рос быстрее мирового импорта во всех секторах, за исключением обуви и телекоммуникационного оборудования, тогда как темпы роста импорта из неучаствующих стран превышали темпы роста мирового импорта только по статьям предметов одежды и офисного оборудования. Таким образом, имеющиеся данные свидетельствуют о том, что, несмотря на дифференциацию тарифов по данному показателю, стремительный рост торговли в рамках

этих СПТ не оказывал негативного воздействия на совокупную торговлю с неучаствующими странами¹⁷. Это касается также торговли трудоемкой промышленной продукцией, хотя по АФТА разброс показателей является более значительным. Следовательно, это служит дополнительным подкреплением аргументации (приведенной ранее), опровергающей утверждение о том, что торговые ограничения в отношениях между самими развивающимися

странами являются одной из ключевых причин, вызывающих ошибочность композиции в традиционных секторах, занимающихся производством трудоемкой промышленной продукции.

В то же время преференциальный режим доступа на рынки, предоставляемый развивающимися странами в рамках СПТ между развитыми и развивающимися странами, как представляется, оказывает гораздо более весомое влияние на распределение рыночных долей в торговле традиционной трудоемкой промышленной продукцией. Из таблицы 4.6 видно, что взвешенные по импорту реально применяемые тарифы в ЕС и Соединенных Штатах в отношении предметов одежды и обуви, импортируемых из соответствующих стран – партнеров по СПТ, ниже тарифов на эту же продукцию, импортируемую из не участвующих в соглашениях развивающихся стран, и что они значительно ниже тарифов НБН. Это позволяет объяснить, почему доли североафриканских и восточноевропейских стран, а также Тур-

ции в импорте предметов одежды в ЕС за последние десятилетия росли гораздо быстрее по сравнению со странами, которые, как известно, имеют конкурентные преимущества в торговле этими товарами. Даже у такого сильного конкурента, как Китай, рост экспорта в среднем отставал от роста экспорта стран с преференциальными режимами доступа на рынки. Примечательно также, что показатели восточноевропейских стран и Турции были гораздо менее впечатляющими на рынке Соединенных Штатов, где на них не распространяется такой же преференциальный режим. Аналогичным образом, в силу ее участия в НАФТА показатели Мексики на рынке одежды Соединенных Штатов являются гораздо более впечатляющими, чем показатели других развивающихся стран-экспортеров и чем показатели ее собственного экспорта на рынок ЕС. Такая же картина складывается в импорте обуви ЕС и Соединенными Штатами из соответствующих стран, являющихся их торговыми партнерами.

Ф. Меры на уровне политики

Хотя из приведенного выше анализа складывается сложная картина со множеством нюансов, имеется достаточно свидетельств существования возможного риска чрезмерно острой конкуренции между развивающимися странами на мировых рынках трудоемкой продукции и конкурентной борьбы между ними за привлечение ПИИ в рамках участия в трудоемких сегментах международных производственных сетей. Это может подорвать процесс развития, вызвав значительное ухудшение условий торговли, и создать трения в глобальной торговой системе. Ответ на вопрос о том, в какой мере можно будет избежать таких потенциальных проблем, будет зависеть от трех основных факторов:

- во-первых, от ускорения роста рынков трудоемкой промышленной продукции в более

развитых странах (как в индустриальных странах, так и в НИС первой волны), которое в свою очередь зависит от ускорения роста доходов, а также от улучшения условий доступа на рынки;

- во-вторых, от того, насколько быстро страны со средними уровнями доходов смогут свернуть экспорт трудоемкой промышленной продукции и обеспечить пространство для стран с более низкими уровнями доходов как на рынках промышленно развитых стран, так и на своих собственных рынках;
- и наконец, от акцента на расширение внутренних рынков развивающихся стран в целях преодоления существующих у них глубинных проблем безработицы и нищеты.

Что касается потенциальных рынков в промышленно развитых странах, то, согласно оценкам, приведенным в *ДТР 1999*, в случае демонтажа протекционистских барьеров к 2005 году развивающиеся страны смогут получать дополнительную выручку в размере 700 млрд. долларов за счет ежегодного экспорта ряда низкотехнологичных, трудоемких товаров. Это составляет порядка 35 процентов совокупных экспортных поступлений или 60 процентов поступлений от экспорта продукции обрабатывающей промышленности, зарегистрированных в развивающихся странах на начало 2000 года. Однако, как уже указывалось выше, последние тенденции в торговой политике промышленно развитых стран свидетельствуют о том, что с ослаблением режима ограничений в таких секторах возникают трудности.

В частности, обеспокоенность вызывает осуществление СТО; моделирование секторального воздействия отмены квот в странах-импортерах наводит некоторых на мысль о том, что страны Северной Америки и ЕС могут прибегнуть к включенным в положения этого соглашения защитным мерам, направленным на предотвращение причинения "серьезного ущерба" отечественной промышленности, с тем чтобы отсрочить отмену оставшихся квот (Walmsley, Hertel, 2001). Но даже если торговля текстильными изделиями и предметами одежды будет приведена в полное соответствие с правилами ВТО, ее развитие все равно может тормозиться относительно высокими тарифами и тарифной эскалацией в ведущих развитых странах-импортерах.

Усиление давления в промышленно развитых странах в пользу повышения уровня защиты в торговле обусловлено сочетанием высоких уровней безработицы и ростом неравенства в размерах заработной платы в этих странах при резком увеличении импорта трудоемкой промышленной продукции из развивающихся стран. Хотя вряд ли есть сомнения в том, что быстрая либерализация торговли и резкое увеличение импорта могут порождать деформации на рынке труда, взаимосвязь между торговлей и занятостью в промышленно развитых странах нельзя рассматривать в отрыве от их общих макроэкономи-

ческих условий и политики на рынке труда¹⁸. Как это более подробно рассматривалось в *ДТР 1995* (часть вторая, глава II), проблемы рынков труда в этих странах коренятся в медленных и неустойчивых темпах роста и в нежелании проводить структурные реформы, необходимые для выправления секторальных перекосов, вызываемых более глубокой интеграцией в многостороннюю торговую систему (см. также UNCTAD, 2001b).

Примечательно, что показатели динамики экспорта НИС (которые на две трети и обеспечили расширение проникновения развивающихся стран на рынки промышленной продукции) отнюдь не являются беспрецедентными за последние 50 лет. Например, в период с 1958 по 1975 год проникновение товаров из Японии и Италии на рынок Соединенных Штатов и на национальные рынки ос-

Восстановление высоких и устойчивых темпов роста и возвращение к политике обеспечения полной занятости в промышленно развитых странах имеет решающее значение для предотвращения возникновения проблем, связанных с ошибочностью композиции, и потенциальных трений в многосторонней торговой системе.

тальных пяти членов прежнего Европейского экономического сообщества (ЕЭС) было по своим масштабам сопоставимым с ростом экспорта нынешних "позднеиндустриализовавшихся стран". Ни в Европе, ни в Соединенных Штатах это никак не было связано с возникновением таких проблем на рынках труда, которые возникли в них в последние два десятилетия; более того, увеличение потоков промышленной продукции из Италии в страны – партнеры по ЕЭС сопровождалось значительными миграционными потоками рабочей силы в том

же направлении для восполнения ее нехватки. Таким образом, восстановление высоких и устойчивых темпов роста и возвращение к политике обеспечения полной занятости в промышленно развитых странах имеют решающее значение для предотвращения возникновения проблем, связанных с ошибочностью композиции, и потенциальных трений в многосторонней торговой системе.

Рост торговли между развивающимися странами, отмеченный в предыдущей главе, также открывает новые возможности, позволяющие избежать трудностей на рынках трудоемкой продукции. В частности, модернизация промышленности в более развитых из развивающихся стран позволит новым участникам влиться в производство и экспорт трудоемкой продукции по "модели журавлиного клина" (*ДТР 1996*, часть вторая, гла-

ва I); это откроет для них пространство на их собственных рынках, а также на рынках более развитых стран. В какой-то мере так уже произошло: Китай и другие страны с большой численностью населения и низкими уровнями доходов, которые приняли на вооружение более рельефно выраженную стратегию экспортной ориентации, получили большинство рыночных долей, которые уступили НИС первой волны, когда те переключились на экспорт более капиталоемкой и техноёмкой продукции. Однако не сумев своевременно модернизировать свою промышленность, некоторые экспортеры из латиноамериканских стран со средними уровнями доходов и НИС второй волны, как представляется, оказались пострадавшими. Их проблемы могут еще более усугубиться, если такие страны с большой численностью населения, как Индия и Китай, быстро расширят свой экспорт трудоемкой промышленной продукции. Как уже отмечалось, модернизация во многих из этих стран, и прежде всего в Мексике и НИС второй волны, должна предусматривать также замену импортных частей и компонентов товарами отечественного производства, а также усиление опоры на внутренние рынки (*ДТП 2000: 112–120*).

Разумеется, возможности промышленной модернизации, требующейся странам со средними уровнями доходов, во многом зависят от политики, проводимой ими в таких областях, как торговля, промышленность и технология; типы политики, принимавшейся на вооружение с этой целью НИС первой волны, и имеющиеся возможные варианты хорошо известны¹⁹. Хотя многосторонние торговые соглашения ограничили возможности использования некоторых мер национальной политики, подразумевающих поддержку и защиту отраслей, у стран со средними уровнями доходов все еще остается определенная свобода для маневра в политике для осуществления модернизации, особенно если они будут учитывать этот комплекс проблем на предстоящих многосторонних торговых переговорах в рамках ВТО.

Исход будет зависеть и от того, в какой степени такие крупные страны, как Индия, Индонезия и Китай, будут опираться на внешние рынки в деле создания рабочих мест и увеличения дохо-

дов крупных сегментов своего населения. Бесспорно, рост в обрабатывающей промышленности и индустриализация в НИС первой волны в значительной мере опирались на расширение экспорта, особенно на ранних этапах их развития. Однако эти страны были плохо обеспечены природными ресурсами, и это породило необходимость быстрой переориентации на производство трудоемких промышленных товаров в целях получения иностранной валюты, необходимой для

импорта средств производства и некоторых жизненно важных сырьевых товаров, таких как нефть. Кроме того, их небольшие размеры – а совокупная численность их населения меньше численности населения китайской провинции Гуандун – и, следовательно, малые размеры внутренних рынков означали, что их предприятиям необходимо было вести поиск рынков за рубежом, чтобы добиться не-

обходимого эффекта масштаба в производстве. Более того, анализ данных в историческом ракурсе показывает наличие в целом обратной взаимосвязи между торговой ориентацией и размерами экономики; среди стран с аналогичными уровнями доходов на душу населения в странах с большей численностью населения коэффициенты отношения внешнеторгового оборота к уровням доходов, как правило, бывают более низкими.

Это значит, что такие страны, как Индия и Китай, могут, осуществляя индустриализацию, в меньшей мере опираться на зарубежные рынки, чем НИС первой волны на ранних этапах индустриализации. Действительно, как указывается в следующей главе, для Китая более значительная опора на внутренние источники роста может оказаться более жизнеспособной стратегией, чем сохранение набранных в последнее время оборотов развития экспорта трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности. Его достаточно хорошо развитая структура рабочей силы с точки зрения ее квалификации и кадровая база в целом позволяют ему провести быструю модернизацию в ряде техноёмких секторов для получения иностранной валюты, необходимой для удержания темпов роста экономической деятельности. Это же касается и Индии. Подобная стратегия обеспечит также более широкое пространство для более мелких новых поставщиков трудоемкой промышленной продукции.

Такие страны, как Индия и Китай, могут, осуществляя индустриализацию, в меньшей мере опираться на зарубежные рынки, чем НИС первой волны на ранних этапах индустриализации.

Укрепление региональных экономических связей способно послужить опорой для этого процесса в Восточной и Южной Азии и в Южной Америке. Сторонники традиционных экономических школ, как правило, отбрасывают эти варианты региональных механизмов, считая их неоптимальными путями достижения целей развития, способными стать камнем преткновения на пути к созданию полностью открытой и интегрированной многосторонней системы. Однако этот вывод зиждется на в какой-то мере утопических представлениях о глобальной экономике. Когда отечественные фирмы все еще имеют слабый технологический и производственный потенциал, а глобальные экономические условия характеризуются системными перекосами и асимметрией, региональные механизмы вполне могут создать наиболее благоприятные условия для реализации национальных стратегий развития. Сам факт, что многие из динамично развивающихся стран находятся в Восточной Азии, свидетельствует о том, что региональное измерение сыграло важную роль в их индустриализации.

Как подробно описывается в *ДТР 1996*, умелое использование стратегических рычагов торговой и промышленной политики, а также разного рода макроэкономический прессинг, исходивший от более развитых стран региона, привели к такому региональному разделению труда, которое получило название модели "журавлиного клина". По мере того, как ведущие страны в регионе успешно переключались с ресурсо- и трудоемких производств на все более сложные производственные операции в обрабатывающей промышленности, они высвобождали пространство для менее развитых стран, которые и проникали в более простые звенья таких производств. Региональные торговые и инвестиционные потоки сыграли в этом процессе ключевую роль благодаря содействию формированию рынков и передаче навыков и технологий соседним странам (Rowthorn, 1996). Для процесса устойчивого роста необходимо сочетание рыночных сил с целенаправленной промышленной политикой. Задача теперь заключается в распространении этой региональной динамики на новые страны, такие как Китай и Индия, а также на другие менее развитые страны в Южной и Восточной Азии. Хотя опыт использования региональных механизмов взаимодействия между развивающимися странами в других регионах оказался менее успешным, все же остается открытым вопрос: могут ли они, невзирая на это, использовать модель роста по типу той, которая была создана в Восточной Азии.

Поскольку региональные экономические механизмы предполагают глубокую взаимозависимость группы стран, существует риск перетока проблем, возникающих в одной стране, к ее соседям. Можно утверждать, что в современном глобализирующемся мире эта опасность еще более возросла. Более того, ряд изменений в региональных схемах интеграции на протяжении 90-х годов, как представляется, действительно способствовали усилению нестабильности, волной которой и накрыло Восточную Азию к концу 90-х годов. В условиях, когда неустойчивые потоки капитала провоцируют циклы бумов и спадов, сложилась более хрупкая макроэкономическая среда, которая является уязвимой для изменений в настроениях инвесторов. Таким образом, возвращение на путь стабильного и быстрого экономического роста в регионе должно подкрепляться не только политикой, направленной на модернизацию производства и экспорта, но и – ввиду тесных взаимосвязей между торговлей и финансами – соответствующими региональными механизмами, обеспечивающими стабильность финансовых рынков, включая кредитные механизмы и договоренности об устойчивых режимах обменных курсов (*ДТР 2001*, глава V).

И наконец, как утверждается в *ДТР 1996*, чтобы избежать возможных ошибок при разработке и осуществлении экспортной стратегии необходимо постоянно отслеживать тенденции на рынках различных видов продукции обрабатывающей промышленности, прогнозируя возможную эволюцию условий глобального предложения и спроса. С такой задачей лучше всего может справиться международное учреждение, подобное ЮНКТАД. В настоящем выпуске *ДТР* была предпринята попытка выявить тенденции в мировой торговле промышленной продукцией за последние два десятилетия, степень участия развивающихся стран в торговле динамичной продукцией с высокой добавленной стоимостью, а также степень нарастания конкуренции в торговле трудоемкой промышленной продукцией. Чтобы помочь развивающимся странам в разработке их торговых стратегий и обеспечить механизм сигналов раннего предупреждения, анализ рынков динамичной продукции необходимо обновлять на регулярной основе. Его необходимо также расширить за счет информационного освещения и анализа тенденций в изменении цен на трудоемкую промышленную продукцию, которая в настоящее время составляет львиную долю в экспорте развивающихся стран. ■

Примечания

- 1 Например, в одном из более ранних исследований Клайн (Cline, 1982) показал, что если бы все развивающиеся страны имели такие же показатели отношения экспорта к ВВП, как и НИС первой волны, то их экспорт завоевал бы в 1976 году 61-процентную долю рынка развитых стран по сравнению с реальными 17 процентами. Утверждалось, что приемлемый пороговый уровень коэффициента проникновения импорта составлял порядка 15 процентов, и, следовательно, любые попытки существенно превысить эту планку срывались бы мерами протекционизма.
- 2 Результаты этого анализа свидетельствуют также, что резкое увеличение объема импорта промышленной продукции в ЕС из развивающихся стран более чем компенсирует ухудшение ЧТУТ, что привело к повышению покупательной способности экспорта промышленной продукции развивающихся стран или индексов их условий торговли по фактору доходов.
- 3 Состав различных групп является следующим: в группу Восточной и Юго-Восточной Азии входят четыре НИС (Гонконг (Китай), Китайская провинция Тайвань, Республика Корея и Сингапур), АСЕАН-4 (Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины), а также Бруней и Макао (Китай). Группа НРС объединяет 37 стран с низкими уровнями доходов, в том числе 27 стран Африки к югу от Сахары. Состав группы АКТ в значительной степени совпадает с составом группы НРС. В группу стран Средиземноморья входят Алжир, бывшая Югославия, Египет, Израиль, Иордания, Кипр, Ливан, Мальта, Марокко, Тунис и Турция.
- 4 Эти новые динамические ряды данных были получены благодаря значительным усилиям, приложенным для обеспечения того, чтобы индексы отражали только изменения цен и не затрагивались изменениями в качестве. Вместе с тем БСТ составляет эти ряды данных только с 1990 года, причем по ограниченному кругу стран (Канада, ЕС, Япония и НИС первой волны); систематизированные данные по импортным ценам на промышленную продукцию из Латинской Америки собираются лишь с декабря 1997 года. Чтобы составить реалистичное представление о среднесрочной тенденции, необходимо экстраполировать ряды данных в обратном направлении до 1981 года и получить тем самым полные данные за период 1981–1996 годов. Более подробную информацию о методике, примененной для расчета и корректировки рядов данных по индексам цен, см. Maizels (2000: 6–11, 27–36).
- 5 Индексы ЧТУТ Соединенных Штатов показывают расходящиеся тенденции в торговле с развивающимися и с развитыми странами; по отношению к развивающимся странам в первой половине 80-х годов этот показатель значительно вырос, но впоследствии не демонстрировал каких-либо рельефно выраженных тенденций, тогда как по отношению к развитым странам в первой половине 80-х годов он был бестрендовым, а впоследствии существенно увеличился. В целом же за весь период цены промышленной продукции, импортируемой Соединенными Штатами из развитых стран (главным образом автомобили, машины и оборудование), росли намного быстрее цен на импорт из развивающихся стран (главным образом предметы одежды), тогда как цены их промышленного экспорта в развитые страны росли медленнее цен экспорта в развивающиеся страны. Мейзелз (Maizels, 2000: 17–21) показывает, что разброс цен на любые из основных видов промышленной продукции, которыми торгуют Соединенные Штаты, в части импорта гораздо больше, чем в части экспорта; как он отмечает, это может свидетельствовать о том, что изменения цен на экспортную продукцию определяются внутренними факторами, такими как темпы роста производительности труда и темпы инфляции, тогда как изменения цен на импортируемую продукцию определяются международными факторами, такими как изменения в обменных курсах, в производительности труда и издержках производства в различных национальных источниках предложения.
- 6 Это отнюдь не означает, что работники, занятые в экспортных секторах в развивающихся странах, непременно оказываются в худшем положении по сравнению с работниками, занятыми в секторах, не связанных с внешней торговлей, однако усиление конкуренции между развивающимися странами на рынках промышленной продукции, производимой за счет использования низкоквалифицированной рабо-

- чей силы, оказывает понижающее давление на уровни заработной платы и цен в обрабатывающей промышленности. Анализ влияния либерализации режимов торговли и массированного развития экспорта на заработную плату в развивающихся странах см. UNCTAD (2001b).
- 7 Следует обратить внимание на то, что здесь степень концентрации измеряется не по рыночным долям фирм, как это обычно делается, а по рыночным долям стран.
- 8 В секторе швейной продукции степень концентрации в 1981 году колебалась в диапазоне 527–1027, а в 1998 году диапазон колебаний составил 528–637. Соответствующие индексы по отдельным видам продукции электронной промышленности колебались в диапазоне 899–1961 в 1980 году и 658–924 в 1998 году.
- 9 Эта классификация взята у Вуда (Wood, 1994). Совершенно очевидно, что приравнивание уровня классификации работников к уровню их формального образования не является адекватной мерой, поскольку при этом игнорируются освоение навыков на рабочем месте и профессиональная подготовка. Кроме того, при межстрановых сопоставлениях образовательных уровней не учитываются различия в качестве формального образования. Однако всеобъемлющие данные, в которых учитывались бы эти аспекты, отсутствуют.
- 10 Возможности взаимной замены зависят от степени секторальной специфичности квалификационных навыков, то есть от опыта, накапливаемого "на рабочем месте". Там, где эта специфичность велика, переход из одного сектора в другой подразумевает утрату работниками части своей квалификации и, следовательно, части своей способности зарабатывать деньги.
- 11 Анализ этих инициатив и их влияния на рыночный доступ НРС см. UNCTAD (2001c) и UNCTAD/Commonwealth Secretariat (2001).
- 12 Пиковые тарифы представляют собой тарифы, превышающие определенный справочный уровень. Часто их определяют как тарифные ставки, превышающие 15 процентов на уровне 6-значного кода Гармонизированной системы (по методике ОЭСР) (OECD, 1999).
- 13 Михалопулос (Michalopoulos, 1999) отмечает также значительные различия в уровнях защиты между развивающимися странами. Как представляется, главной причиной, по которой страны с низкими уровнями доходов сохраняют более высокие тарифы, является не желание защитить конкретные отрасли, а соображения, связанные с платежными балансами и бюджетными поступлениями.
- 14 Средние тарифные ставки можно рассчитать с использованием различных схем весовых коэффициентов. При расчете простых средних тарифов каждой тарифной позиции присваивается одинаковый вес. Относительная значимость различных тарифных позиций лучше учитывается с помощью средних показателей тарифов, взвешенных по стоимости импорта, и тем не менее при использовании этих показателей возникает систематическая ошибка занижения, поскольку импорт товаров, на которые распространяются более высокие тарифные ставки, будет при всех прочих равных условиях меньше (то есть абсолютно запретительный тариф будет иметь весовой коэффициент, равный нулю). В силу этих причин более предпочтительно анализировать как простые средние тарифы, так и средние тарифы, взвешенные по импорту.
- 15 Последние из приведенных показателей взяты из работы Michalopoulos (1999: 48).
- 16 На уровне более укрупненных категорий промышленной продукции в рамках многосторонних торговых переговоров аналогичные данные приводятся в работе Vacchetta, Vora (2001).
- 17 Рассуждать от обратного (то есть насколько выросла бы торговля участников этих СПТ с неучаствующими странами) в отсутствие таких механизмов трудно. Йитс (Yeats, 1998) полагает, что в МЕРКОСУР наблюдался эффект отклонения торговых потоков.
- 18 Анализ таких деформаций в связи с перебазируванием рабочих мест, требующих низкой квалификации, в развивающиеся страны см. Feenstra, Hanson (2001).
- 19 Одно из последних исследований, посвященных обобщению особенностей этой политики и обсуждению вопроса о том, можно ли перенять этот опыт в нынешних глобальных условиях и при нынешних ограничениях, см. UNCTAD (2002a).

ПРИСОЕДИНЕНИЕ КИТАЯ К ВТО: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

А. Введение

В ДТР 1999 при проведении анализа торговли и роста в развивающемся мире (часть вторая, глава IV) – который готовился в тот момент, когда двусторонние переговоры Китая о присоединении к Всемирной торговой организации (ВТО) шли полным ходом, – было отмечено, что в отличие от других развивающихся стран Китаю удалось за последние два десятилетия улучшить и свои внешнеторговые показатели, и показатели экономического роста. У многих развивающихся стран, особенно у тех, которые прибегли к "шоковой" либерализации режимов торговли и счета операций с капиталом, одновременно ухудшилось состояние внешнеторговых балансов и снизились темпы экономического роста. Китай же, с другой стороны, вместе с некоторыми более мелкими странами пошел против общей тенденции, расширяя свой экспорт быстрее, чем импорт, и ускоряя рост без опоры на иностранные сбережения. Накануне присоединения к ВТО¹ торговля Китая как товарами, так и услугами росла темпами, составляемыми двузначные величины (и более чем вдвое превышавшими среднемировые показатели) уже на протяжении десятилетия; в настоящее время на него приходится почти 4 процента ми-

рового товарного экспорта и 3,5 процента импорта².

Эти высокие показатели динамики торговли были связаны с увеличением доли продукции обрабатывающей промышленности, главным образом трудоемкой, в совокупном экспорте Китая, которая в настоящее время составляет 90 процентов. Помимо этого, Китай все активнее участвует в сборочных производствах техноемкой продукции: на долю телекоммуникационного оборудования и компьютеров в настоящее время приходится четверть его суммарного экспорта. По некоторым статьям экспорта, включая дорожные принадлежности, игрушки, спортивные товары, обувь и нетекстильные швейные изделия, на долю Китая приходится свыше 20 процентов совокупного мирового экспорта. Основную долю в импорте Китая составляют сырьевые материалы, а также промежуточные и инвестиционные товары (включая машины и оборудование, химические вещества, руды и металлы), тогда как доля потребительских товаров относительно мала. Основными экспортными рынками Китая являются ведущие промышленно развитые страны, но он

укрепляет также свои региональные торговые связи, прежде всего с восточноазиатскими новыми индустриализующимися странами (НИС). Размеры активного сальдо в балансе его торговли с Соединенными Штатами в настоящее время превышают размеры положительного сальдо в торговле Японии с Соединенными Штатами; к тому же по статьям товарной торговли он имеет активное сальдо с Японией и Европейским союзом (ЕС) (таблица 5.3 ниже).

Присоединение Китая к ВТО выдвигает на первый план вопрос о возможном влиянии принятия многосторонних торговых норм на показатели его торговли и на показатели его торговых партнеров. Для Китая присоединение к ВТО означает прежде всего либерализацию и открытие его рынков для более острой внешней конкуренции. Для его торговых партнеров, учитывая численность населения и размеры экономики Китая, его вхождение в ВТО означает значительное изменение общего торгового контекста, которое по-разному скажется на различных странах. Для одних это открывает возможности укрепления или расширения торговых позиций на огромном и растущем рынке Китая под защитой многосторонних правил и процедур, другие же придерживаются более осторожного подхода, заостряя внимание на усилении конкуренции в связи с присоединением Китая. Но, пожалуй, более важным для развивающихся стран является вопрос о том, в какой степени присоединение Китая к ВТО может повлиять на тенденции, рассматривавшиеся в предыдущих главах, включая риск "ошибочности композиции".

О возможных последствиях присоединения Китая к ВТО написано уже немало и даже были подготовлены некоторые количественные прогнозы по Китаю и его торговым партнерам. Однако с достаточной степенью точности предсказать, в какой мере экономическое развитие Китая отклонится от того пути, которым он следовал бы, оставаясь за пределами ВТО, довольно трудно. Это обусловлено не только трудностями, связанными с построением доказательств от обратного, но и – что более важно – тем, что последствия присоединения будут зависеть от того, каким об-

разом будут толковаться и осуществляться достигнутые соглашения, а также от стратегической реакции Китая и его торговых партнеров на будущие экономические тенденции, связанные с присоединением. Таким образом, цель настоящей главы заключается не в прогнозировании того, что может или не может произойти с Китаем и его торговыми партнерами, а в анализе вопросов, вытекающих из присоединения Китая, с точки зрения аспектов, рассматриваемых в настоящем выпуске ДТР.

Чтобы рассмотреть эти вопросы в более широком контексте исторического опыта, полезно провести сравнительный анализ особенностей либерализации торговли в Китае, вытекающих из условий его присоединения к ВТО, и характерных черт "шоковой" либерализации в ряде развивающихся стран³. Прежде всего следует отметить, что либерализация торгового режима Китая в контексте его присоединения к ВТО является частью согласованного в процессе переговоров пакета условий, подразумевающих определенные долгосрочные выгоды и уступки со стороны его торговых партнеров. К ним относятся, в частности, предоставление статуса постоянных нормальных торговых отношений его крупнейшим торговым партнером – Соединенными Штатами – и в конечном счете отмена дискриминационных, не согласующихся с правилами ВТО мер в отношении китайского экспорта в пределах согласованных сроков.

Во-вторых, можно сравнить темпы либерализации. Основная часть мер либерализации должна быть осуществлена Китаем в самые ближайшие годы после его присоединения к ВТО (а принятые Китаем обязательства по открытию внутренних рынков носят радикальный характер). Они глубоко затронут защищаемые в настоящее время секторы экономики в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг. Вместе с тем меры либерализации после присоединения Китая, особенно в части его импортного режима, фактически составляют часть процесса, начавшегося уже более десяти лет назад. Перед присоединением тарифные и нетарифные меры (НТМ) в Китае не были жесткими по сравнению с некоторыми

Для Китая присоединение к ВТО означает прежде всего либерализацию и открытие его рынков для более острой внешней конкуренции. Для его торговых партнеров оно означает значительное изменение общего торгового контекста, которое по-разному скажется на различных странах.

другими развивающимися странами, которые на протяжении последних нескольких лет следовали курсом импортозамещающих стратегий. Да и условия присоединения допускают переходные периоды в ряде областей. Кроме того, рельефно выраженная экспортная ориентация, доминировавшая до сих пор в торговой политике Китая, подразумевала значительную либерализацию в секторах, которые напрямую связаны с зарубежными рынками, особенно там, где действуют предприятия с участием иностранного капитала (ПИК)⁴.

В-третьих, Китай осуществляет либерализацию отнюдь не из-за безысходности. В этом и состоит огромная разница между Китаем и другими развивающимися странами, в которых решения о проведении либерализации были продиктованы их неспособностью создать конкурентоспособные производства под защитой высоких барьеров и надеждой на то, что более глубокая интеграция в торговую систему благодаря обеспечению устойчивого роста экспортных поступлений позволит предотвратить постоянные рецидивы кризисов в области платежных балансов и периодические сбои в процессе развития. Либерализация в Китае проводится в период чрезвычайно успешного развития экспорта продукции обрабатывающей промышленности в условиях прочного и устойчивого состояния платежного баланса и наличия значительных международных резервов. Таким образом, она не направлена на преодоление нехватки иностранной валюты. В этом смысле Китай больше напоминает такие страны, как Республика Корея и Китайская провинция Тайвань, которые успешно осуществили либерализацию своих торговых режимов в 70-х и 80-х годах (Agosin, Tussie, 1993: 28–29).

Однако это отнюдь не означает, что Китай застрахован от тех трудностей, которые испытывали страны, быстро переключившиеся с импортозамещающих стратегий на стратегию внешней ориентации. Китайская экономика имеет двойственную промышленную структуру. Наряду с высококонкурентоспособным, ориентированным на экспорт сектором обрабатывающей промышлен-

ности, производящим трудоемкую продукцию, где доминируют ПИК, он имеет также довольно традиционный капиталоемкий промышленный сектор, в котором господствующие позиции принадлежат государственным предприятиям (ГП), а также сельскохозяйственный сектор, пользующийся довольно значительной поддержкой и защитой со стороны правительства. Хотя на ГП приходится примерно половина китайского экспорта, их продажи в целом ориентированы главным образом на внутренние рынки. На протяжении нескольких лет сектор ГП переживал трансформацию и структурную перестройку, но процесс реформ еще далеко не завершен. Таким образом, быстрый демонтаж торговых барьеров и

отмена субсидий могут оставить ГП один на один с иностранными конкурентами, что может подорвать динамику их экспортной деятельности, а также привести к всплеску импорта. Это может создать проблемы не столько для платежного баланса (как это часто происходило в странах со слабой экспортной базой), сколько для занятости и уровня жизни работников ГП. Тем не менее быстрая переброска рабочей силы в более конкурентоспособные, ориентированные на экспорт трудоемкие секторы обрабатывающей промышленности представля-

ется невозможной; да это и нежелательно, поскольку такой шаг может привести к затоплению рынков этими товарами и спровоцировать принятие торговыми партнерами Китая обусловленных мер защиты в рамках различных механизмов, таких как переходные защитные меры по конкретным товарам, которые включены в условия присоединения, согласованные Китаем. Хотя Китай может применить ряд рычагов внутренней политики для защиты занятости и для более постепенного проведения реформы, в краткосрочной и среднесрочной перспективе в секторах, где доминируют ГП, можно ожидать возникновения проблем структурного характера.

И наконец, общепризнано, что воздействие процесса либерализации торговли зависит от управления режимом обменного курса, а в этом отношении позиции Китая более благоприятны, чем у многих развивающихся стран. Для предотвращения возникновения трудностей в платежной

Либерализация в Китае проводится в период успешного развития экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Но это отнюдь не означает, что Китай застрахован от тех трудностей, которые испытывали страны, быстро переключившиеся с импортозамещающих стратегий на стратегию внешней ориентации.

сфере и серьезных перекосов либерализацию импортного режима часто рекомендуют сопровождать девальвацией валюты. Однако в ряде развивающихся стран либерализация импортных режимов сочеталась с либерализацией режима счета операций с капиталом, что во многих случаях на первых порах стимулировало приток краткосрочного, ликвидного капитала. Хотя приток такого капитала облегчал финансирование их растущих торговых дефицитов, в то же время он оказывал повышательное давление на обменный курс, снижая уровень конкурентоспособности и показатели экспорта и в конечном счете вызывая трудности в платежной сфере и финансовые кризисы. Китай же имеет сильные позиции в платежной сфере и крупный приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и, следовательно, вряд ли столкнется с платежными трудностями даже в случае резкого увеличения импорта. Это, в сочетании с его более ограничительным режимом счета операций с капиталом⁵, должно позволить Китаю нормально управлять своим обменным курсом и тем самым сохранять жесткий контроль за своей валютой, потоками капитала и финансами в целом для облегчения структурных корректировок в период непосредственно после присоединения к ВТО.

От того, как Китай справится с этими проблемами, будет во многом зависеть исход не только для самого Китая, но и для его торговых партнеров. Анализ, приведенный в предыдущей главе, указывает на то, что либерализация торгов-

ли в Китае может привести к резкому увеличению импорта некоторых ресурсоемких товаров и некоторых видов высокотехнологичной продукции, что принесет выигрыш странам, имеющим конкурентные преимущества в производстве таких товаров на экспорт. С другой стороны, это может расширить внешнеторговые возможности китайских предприятий благодаря облегчению их проникновения на новые рынки. Но более важно то, что присоединение к ВТО может сделать Китай еще более привлекательным для иностранных фирм, а это может привести к обострению конкурентной борьбы между развивающимися странами за ПИИ, ориентирующимися на трудоемкие сегменты международных производственных сетей. Уже есть признаки того, что Китай привлекает крупные ПИИ (в том числе из стран Восточной Азии), ориентирующиеся на места с низкими издержками, для налаживания экспорта в третьи страны; кроме того, многие транснациональные корпорации (ТНК) стремятся обеспечить в стране свое коммерческое присутствие. Поскольку приток таких капиталов отвлекает инвестиции из других развивающихся стран, это может привести к обострению конкуренции между ними за привлечение ПИИ. Исход для Китая и других развивающихся стран будет зависеть также от характера притока прямых иностранных инвестиций и, следовательно, от стратегического подхода, который будет принят на вооружение Китаем и его конкурентами, а также иностранными фирмами.

В. Присоединение: изменения в импортном режиме Китая

1. *Тарифные и нетарифные меры (НТМ)*

Китай значительно сократил свои тарифы еще до присоединения к ВТО. В период с 1993 по 1998 год его простые и взвешенные тарифные ставки были снижены более чем вдвое (Ianchovichina, Martin, 2001, table 5). Эффективная тарифная ставка, рассчитанная через показатель отношения тарифов к совокупному импорту, по состоянию на первую половину 1999 года составляла 4,5 (JP Morgan, 1999: 6), а в начале 2001 года были произведены дополнительные сокращения. Большинство этих сокращений коснулось частей и компонентов, предназначенных для переработки в промышленном секторе, а средневзвешенные тарифы по сырьевым товарам, в частности сельскохозяйственной продукции, практически не претерпели никаких изменений. До присоединения узлы и компоненты, импортировавшиеся ПИК, как правило, освобождались от пошлин, но большинство видов готовой продукции обрабатывающей промышленности облагались таможенными пошлинами, которые в некоторых случаях были довольно высокими.

В таблице 5.1 приводятся данные о средневзвешенных тарифных ставках за 2001 год и о согласованных связанных тарифных ставках Китая, которые указаны в Протоколе о присоединении и должны быть введены в течение 10 лет по-

сле даты присоединения. Товары ранжированы по критерию процентных изменений связанных тарифов по сравнению с цифрами за 2001 год. Снижение средневзвешенной тарифной ставки Китая в период с момента его присоединения по последний год переходного периода с 13,7 процента до 5,7 процента является довольно значительным, поскольку оно отражает сокращения сверх тех, которые уже были произведены⁶. Из таблицы явствует также, что в число наиболее затронутых сокращениями тарифных ставок входят статьи импорта, пользующиеся высокой степенью защиты, включая пшеницу, рис, волокна растительного происхождения (хлопок), сахар и растительные масла в группе сельскохозяйственных товаров, а также напитки и табачные изделия, автомобили и их принадлежности, предметы одежды и текстильные изделия. Кроме того, Китай принял также на себя обязательства по отмене НТМ, особенно мер, распространяющихся на сельскохозяйственную продукцию, которая в настоящее время подпадает под жесткие НТМ.

Следует отметить, что, хотя для осуществления поэтапного сокращения тарифов предусмотрен период до 2005 года и даже после него, основная часть сокращений тарифов и НТМ должна быть произведена вскоре после присоединения, а в некоторых случаях даже в момент присоединения. В течение первых двух лет будут сокращены тарифы на большинство видов сельскохозяйственной и промышленной продукции, в частности

Китай значительно сократил свои тарифы еще до присоединения к ВТО, и большинство новых сокращений тарифов и НТМ должны быть произведены непосредственно или вскоре после присоединения.

Таблица 5.1

**СОКРАЩЕНИЕ ВЗВЕШЕННЫХ ТАРИФНЫХ СТАВОК ПО ОСНОВНЫМ СТАТЬЯМ
ИМПОРТА КИТАЯ ПОСЛЕ ЕГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО ^a**

Товарная группа	Тарифная ставка		Сокращение тарифной ставки (в процентах) по истечении			
	2001 год (НБН)	Окончательная ^b (связанная)	одного года	двух лет	пяти лет	последнего года ^b
Зерновые	91,1	3,0	96,7	96,7	96,7	96,7
Семена масличных культур	96,9	3,9	96,0	96,0	96,0	96,0
Напитки и табачные изделия	57,8	10,4	65,7	74,2	81,9	81,9
Электронное оборудование	10,6	2,3	70,9	76,9	78,3	78,3
Растительные масла и жиры	39,3	10,2	50,2	58,3	74,0	74,0
Изделия из дерева	10,0	3,4	42,7	54,1	66,0	66,0
Изделия из бумаги, издательская продукция	9,3	3,3	39,3	51,7	64,2	64,2
Сельскохозяйственные культуры	21,7	8,4	32,5	46,8	61,2	61,2
Текстильные изделия	20,5	8,7	22,9	36,4	57,4	57,4
Волокна растительного происхождения	84,3	37,7	39,4	47,4	55,3	55,3
Автомобили и принадлежности к ним	31,3	14,1	31,0	39,4	54,9	55,0
Молочные продукты	19,0	8,9	29,2	38,0	53,1	53,1
Овощи, фрукты, орехи	25,9	12,6	29,1	39,9	51,1	51,1
Машины и оборудование	13,4	6,6	37,0	45,7	50,7	50,7
Мясопродукты	18,6	9,9	28,0	37,3	46,7	46,7
Сахар	77,9	43,8	27,3	35,5	43,8	43,8
Рис обработанный	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Рис необрушенный	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Пшеница	114,0	65,0	37,7	40,4	43,0	43,0
Черные металлы	9,1	5,2	37,5	40,5	42,8	42,8
Химические вещества, изделия из резины и пластмасс	14,1	8,1	22,2	27,6	38,0	42,8
Продукция лесоводства	2,3	1,3	42,5	42,5	42,5	42,5
Пищевые продукты	16,8	9,8	25,7	34,5	41,6	41,7
Продукция рыболовства	14,2	8,5	21,0	31,0	40,2	40,2
Металлы	7,0	4,2	35,7	37,9	39,5	39,5
Предметы одежды	23,8	14,9	10,8	20,4	37,3	37,3
Изделия из кожи	11,6	8,0	26,7	28,9	31,4	31,4
Мясо	14,1	9,9	17,4	23,6	29,9	29,9
Транспортное оборудование	5,0	3,6	21,2	25,0	28,4	28,4
Металлопродукция	9,7	7,4	17,8	21,2	23,6	23,6
Минеральные продукты	14,4	11,4	15,8	18,2	20,6	20,6
Нефтепродукты, продукция угольной промыш- ленности	8,4	6,7	19,8	19,8	19,8	19,8
Продукция обрабатывающей промышленности	19,5	15,8	7,2	11,9	19,0	19,0
Продукция животноводства	9,4	8,0	9,3	11,9	14,5	14,5
Среднее по вышеуказанным статьям	14,6	6,1	40,5	47,2	54,3	58,3
Все товары	13,7	5,7	41,6	48,0	54,9	58,8

Источник: ЮНКТАД, база данных Система торгового анализа и информации (TRAINS), на основе данных ВТО.
a Взвешены по китайскому импорту соответствующих видов продукции в 2000 году.
b На конец переходного периода.

на ряд видов сельскохозяйственных товаров, пользующихся высокой степенью защиты, на автомобили и трудоемкие виды продукции обрабатывающей промышленности. При присоединении будут отменены НТМ в отношении 162 из 377 статей импорта, а на протяжении последующих двух лет – еще по 75 позициям, и в момент же присоединения будут отменены все лицензии на импорт.

2. Субсидии

Давление на конкурирующие с импортом секторы возникнет не только в результате сокращения торговых барьеров, но и – что, пожалуй, даже более важно – в результате отмены или сокращения субсидий. В соответствии со статьей 10 Протокола о присоединении Китая отменит все субсидии, подпадающие под сферу действия статьи 3 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) ВТО, а именно "специфические" субсидии, выплачиваемые по результатам экспортной деятельности или предоставляемые за использование ресурсов отечественного производства вместо импортной продукции. Для этих целей все субсидии, предоставляемые ГП в зависимости от результатов экспортной деятельности, будут рассматриваться как "специфические", если ГП являются "основными получателями таких субсидий" или если они получают "непропорционально крупные суммы таких субсидий". Они будут рассматриваться как "специфические", поскольку частным фирмам аналогичные субсидии не предоставляются⁷. В сельскохозяйственном производстве допускается поддержка отечественных производителей в размере до 8,5 процента от стоимости продукции, однако все другие субсидии, и прежде всего увязанные с результатами экспортной деятельности, запрещаются. В соответствии со статьей 12 Протокола о присоединении "Китай не сохраняет и не вводит никаких экспортных субсидий в сельскохозяйственном секторе". Китай согласился также на соблюдение положений статьи 5 Соглашения о связанных с торговлей инвестиционных мерах (СТИМ) и на отмену требований, касающихся увязки импорта с валютной выручкой от экспорта и местного компонента, а также требований, касающихся показателей экспортной или производственной деятельности.

3. Государственная торговля и недискриминация

После присоединения в течение трех лет на Китай должны быть распространены правила ВТО, касающиеся государственных торговых предприятий (статья XVII ГАТТ) и равного режима для отечественных и иностранных фирм и частных лиц (статья III ГАТТ-1994). Действие этих правил в совокупности означает, что, за редкими исключениями, все операции государственных торговых предприятий и ГП должны осуществляться на коммерческой основе; им не может предоставляться никаких особых благоприятных условий при закупке или продаже производственных ресурсов и готовой продукции, а также при установлении цен или осуществлении государственных закупок (включая импортные и экспортные операции). Однако в части импорта будет допущено сохранение государственной торговли по пяти категориям сельскохозяйственной продукции (зерно, растительные масла, сахар, табак и хлопок), по сырой и переработанной нефти и по химическим удобрениям. Аналогичным образом, ряд видов сельскохозяйственной продукции (хлопок, чай, рис, кукуруза и соевые бобы), минерального сырья и трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности (включая шелк до 2005 года, хлопчатобумажную пряжу и некоторые виды волокон) могут по-прежнему экспортироваться государственными торговыми предприятиями (Протокол о присоединении, приложения 1А и 2А2).

Китай также постепенно распространит сферу действия и применения права на торговлю на все фирмы, включая иностранные, и приложит все силы для предоставления им полноценного "национального режима" в течение трех лет (исключая вышеупомянутые категории товаров, которые могут по-прежнему реализовываться через государственные торговые предприятия). Иными словами, всем иностранным гражданам и предприятиям будет предоставлен такой же режим, как и отечественным предприятиям (статья 5 Протокола). Статья 5 обязывает также Китай в течение трех лет прекратить практику предоставления ограниченному числу фирм права на торговлю в пределах определенного географического региона, которое получило название "уполномоченные торговые операции". В настоящее

Трудности, по всей вероятности, возникнут главным образом в тех секторах, где доминируют ГП, и в сельском хозяйстве.

время таким образом ведется торговля рядом видов сельскохозяйственной продукции (натуральный каучук, древесина, фанера и шерсть), а также изделиями из акриловых полимеров и стали (Протокол о присоединении, приложение 2В).

И наконец, во многих секторах услуг будет постепенно осуществлена либерализация режима ввоза иностранных инвестиций. Например, на момент присоединения в определенных городах

установлена разрешенная 25-процентная доля иностранного участия во владении объектами телекоммуникационной инфраструктуры, но в течение трех лет она будет доведена до 49 процентов и распространена на другие города. В течение пяти лет будут отменены все географические ограничения. Аналогичные обязательства по либерализации приняты в банковском и страховом секторах.

С. Структура промышленности, торговля и занятость

Как можно ожидать, вышеуказанные изменения, связанные с присоединением Китая к ВТО, будут иметь важные последствия для перспектив торговли и экономического развития самой страны, а также ее основных торговых партнеров и конкурентов. Решающее значение будет иметь то, насколько энергично предприятия Китая смогут отреагировать на новый комплекс стимулов и ограничений, и в особенности насколько эффективно его экспортные секторы воспользуются открывшимися новыми возможностями. Как указывалось выше, с учетом двойственной структуры экономики страны издержки и выгоды, связанные с присоединением к ВТО, по-разному затронут разные секторы, а трудности, по всей вероятности, возникнут главным образом в тех секторах, где доминируют ГП, и в сельском хозяйстве. Из приводимого ниже анализа следует, что, хотя проблемы структурных корректировок, с которыми могут столкнуться секторы, конкурирующие с импортом, могут оказаться серьезными, они отнюдь не непреодолимы; с другой стороны, сам характер экспортной индустрии Китая и условия доступа на рынки для трудоемкой продук-

ции обрабатывающей промышленности в определенной мере ограничивают тот выигрыш, который он может получить от своего присоединения к ВТО.

Сам характер экспортной индустрии Китая и условия доступа на рынки для трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности в определенной мере ограничивают тот выигрыш, который он может получить от своего присоединения к ВТО.

Были предприняты попытки смоделировать и спрогнозировать общее воздействие присоединения на торговлю и экономическую деятельность в Китае с использованием методики так называемого "общего равновесия", главным образом моделей Глобального проекта в области анализа торговли (ГТАП). В соответствии с этими имитационными моделями присоединение не ока-

жет влияния на общий уровень занятости в Китае, однако приведет к межсекторальным сдвигам в занятости и производстве (Gilbert, Wahl, 2000). Как и в случае любой либерализации режима торговли, присоединение к ВТО увеличит объемы торговли по сравнению с объемами производства. Тем не менее при оценке относительного воздействия присоединения на импорт, экспорт и производство были получены противоречивые результаты, которые, как представляется, обусловлены различиями в использовавшихся моделях. На-

пример, согласно результатам исследования Всемирного банка, содержащего прогнозы на 2005 год, влияние на экспорт будет выражено более рельефно, чем влияние на импорт (Lanchovichina, Martin, Fukase, 2000). Согласно более ранним оценкам Международного валютного фонда (МВФ), основанным на той посылке, что Китай вступит в ВТО в конце 2000 или начале 2001 года, на первых порах этот шаг окажет позитивное влияние на состояние счета текущих операций, однако на протяжении периода 2002–2004 годов это воздействие будет приобретать все более значительный негативный характер, прежде чем оно снова станет значимо положительным в 2005 году. Была высказана идея о том, что любое ухудшение состояния счета текущих операций будет во многом нейтрализовываться притоком ПИИ (IMF, 2000a: 63–65). По результатам исследования Всемирного банка влияние присоединения на валовой внутренний продукт (ВВП) Китая будет негативным, но МВФ считает, что в период 2000–2005 годов этот шаг будет иметь небольшой позитивный эффект (за исключением первого года). Согласно оценкам, приведенным в более раннем исследовании Комиссии Соединенных Штатов по международной торговле (КМТ США), заключение Китаем двустороннего соглашения с Соединенными Штатами приведет к увеличению китайского импорта и экспорта, соответственно, на 14,3 процента и на 12,2 процента и, следовательно, обеспечит значительные стимулы для роста экономики Китая (USITC, 1999c).

Трудности, связанные с использованием таких моделей "общего равновесия", состоят в том, что в них, как правило, игнорируются проблемы, которые в действительности и определяют исход. В частности, применительно к безработице обычно предполагается, что рынок труда остается в равновесном состоянии (то есть общая занятость не меняется), но что в связи с новыми структурами стимулов рабочая сила быстро перераспределяется между секторами. В действительности же возможность такого перераспределения является крайне проблематичной, и именно поэтому многие промышленно развитые страны не хотят устранять барьеры на пути проникновения на рынки трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственных товаров (UNCTAD, 2001b; ДТР 1995, часть вторая, глава II). Кроме того, присоединение к ВТО не приводит к полному устранению опасности протекционизма. Успех в развитии экспортной деятельности может спровоцировать ответную протекционистскую реакцию в виде защитных и анти-

демпинговых мер. В большинстве моделей, которые строятся на основе принципа свободных рынков, такие факторы не учитываются.

Для тщательного анализа последствий присоединения требуется глубокое понимание не только условий присоединения, как отмечалось выше, но и структурных и институциональных характеристик секторов, которые столкнутся с новыми проблемами в связи со свертыванием поддержки и защиты, а также потенциала тех секторов, которые имеют более предпочтительные позиции для использования новых торговых возможностей, обусловленных процессом присоединения. Именно на этом и заостряется внимание в настоящем разделе.

1. Либерализация торгового режима, государственные предприятия и занятость

Китай вступает в ВТО, одновременно проводя экономические реформы (причем делается это уже на протяжении двух с лишним десятилетий) в таких областях, как торговая и промышленная политика, регулирование рынка труда, ГП и социальное обеспечение. Эти усилия, и прежде всего реформирование ГП, занимая важное место в китайской экономике, вне всякого сомнения, помогли подготовить экономику страны к присоединению. Однако структурная перестройка и рационализация этого сектора не завершены, и государственные предприятия после присоединения Китая к ВТО, по всей видимости, столкнутся с проблемой усиления конкурентного давления. Присоединение часто рассматривается как источник новых возможностей и катализатор процесса реформ, но, если не направить этот процесс в нужное русло, реформы могут обернуться социальными издержками, вызвав рост безработицы. Хотя на протяжении двух последних десятилетий в Китае отмечался устойчивый и быстрый экономический рост, уровень безработицы остается довольно высоким⁸.

Несмотря на определенную переориентацию экономической деятельности с государственного на частный сектор, ГП все еще играют важную роль в китайской экономике. Эти предприятия действуют в широком спектре секторов, включая сельское хозяйство, промышленность и сферу услуг: они доминируют в тяжелых отраслях промышленности, таких как энергетика, черная ме-

таллургия, химическая промышленность и производство вооружений, а в банковском, телекоммуникационном секторах, в сфере оптовой торговли и в некоторых отраслях транспорта частные фирмы практически отсутствуют. Вместе с тем в некоторых отраслях легкой промышленности, таких как производство игрушек, обуви и одежды, а также в розничной торговле потребительскими товарами частные фирмы имеют гораздо более высокую долю, чем ГП. В конце 90-х годов на ГП было занято примерно 83 млн. человек, то есть 12 процентов совокупной занятой рабочей силы и 47 процентов рабочей силы, занятой в обрабатывающей промышленности, и они создавали 38 процентов ВВП (National Bureau of Statistics, 2000, tables 5-10). На них приходилось порядка 45 процентов импорта Китая и около 50 процентов его экспорта, но этот экспорт составлял небольшую долю в их общем объеме производства: около 9 процентов ВВП по валовой стоимости и еще меньше – по добавленной стоимости. 15 процентов их экспорта приходилось на сырьевые товары, а остальная часть – на химические вещества, текстильные изделия, товары легкой промышленности, изделия из резины, машины и транспортное оборудование.

Для государственных предприятий характерны избыточная занятость, высокий уровень товарно-материальных запасов, низкая производительность труда, низкие показатели загрузки производственных мощностей, неоптимальные масштабы производства и устаревшая технология. Несмотря на многолетние реформы, многие из этих проблем сохраняются⁹, а это, как правило, приводит к потерям; если они и оказываются рентабельными (прибыльными), то эти прибыли являются ничтожными по сравнению с огромными размерами их основного капитала. Субсидирование ГП в последние годы сократилось, но растущие потери промышленных ГП в соотношении с создаваемой ими добавленной стоимостью все активнее покрываются за счет кредитов банковской системы¹⁰. На некоторые ГП, например в автомобильной промышленности (вставка 5.1), распространяются также преференциальные режимы получения займов и иностранной валюты в

зависимости от показателей их экспортной деятельности, а также преференциальные тарифы при соблюдении контрольных критериев по содержанию местного компонента в готовой продукции.

Отмена субсидий, сокращение тарифов и НТМ и отмена преференциального режима, вне всякого сомнения, создадут значительный пресинг на эти предприятия в пользу повышения их эффективности и конкурентоспособности, что может потребовать существенной структурной реорганизации и увольнения значительной части рабочей силы. "Шоковая" либерализация может быть и социально разрушительной (особенно во внутренних районах, где действуют многие ГП), и экономически контрпродуктивной, как показал опыт Российской Федерации и Восточной Европы (ЕЭК, 1997: 90–99; 1998: 35–47). Масштабы все еще необходимой структурной перестройки колоссальны. Согласно оценкам, примерно 35 млн. работников, или 17 процентов городской рабочей силы, являются избыточными (JP Morgan, 1999: 14). По данным одного из последних исследований (Powell, 2001), присоединение Китая к ВТО может привести к увеличению безработицы в период 2001–2006 годов на целых 25 млн. человек.

Опыт либерализации торговых режимов в развивающихся странах показывает, что внезапное свертывание поддержки и защиты отечественной промышленности может иметь серьезные последствия для условий занятости – приводить к потерям рабочих мест и к увеличению разрывов в уровнях заработной платы (ДТР 1997, часть вторая, глава IV; UNCTAD, 2001b). Это может приводить также к деиндустриализации, особенно в секторах, которые сталкиваются с конкуренцией со стороны зрелых отраслей промышленности более развитых стран. Нередко бывает трудно переориентировать высвобождающихся работников на экспортные секторы, особенно когда квалификационные требования являются иными, а существующий производственный потенциал – недостаточным. Перестройка на новую структуру стимулов не может произойти в одночасье; это

Если не направить реформы в нужное русло, то они могут обернуться социальными издержками, вызвав рост безработицы.

Переориентировать высвобождающихся работников на экспортные секторы трудно. Перестройка на новую структуру стимулов – это процесс, требующий значительного времени.

Вставка 5.1**ПОСЛЕДСТВИЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТОРГОВОГО РЕЖИМА
ДЛЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Производство различных автотранспортных средств, и в частности автомобилестроение, служит примером неэффективной, сильно защищенной отрасли, в которой доминируют ГП и которая будет сильно затронута либерализацией торгового режима в результате присоединения. В 1999 году в этой отрасли действовало более 2 тыс. предприятий, из которых 120 занимались сборкой легковых и грузовых автомобилей (Powell, 2001: 47; Bhalla, Qiu, 2002). В отрасли в целом заняты 1,8 млн. работников. Доля добавленной стоимости в объеме производства и доля прибыли в добавленной стоимости невелики, и этот сектор экспортирует лишь 2 процента своей продукции. В 1999 году в отрасли применялись номинальные тарифные ставки в размере 80–100 процентов против 110–150 процентов в 1995–1999 годах. В отрасли действуют лицензионные квоты, а на импорт, прежде всего автомобилей, распространяются также нетарифные ограничения (USITC, 1999c, tables 3–2, E-I). Таким образом, в 1999 году доля импорта в совокупном объеме продаж составляла менее 7 процентов, то есть по сравнению с 1995 годом, когда она составляла порядка 10 процентов, произошло сокращение, обусловленное расширением сборочных операций на совместных предприятиях с иностранными компаниями.

По показателям как занятости, так и объемов продаж в этом секторе доминируют коллективные предприятия, прежде всего ГП, хотя их доля в последние годы уменьшилась: число работников, занятых на ГП, уменьшилось с 1,5 млн. в 1995 году до порядка 1 млн. в 1999 году, а число занятых на коллективных предприятиях за этот же период сократилось со 196 тыс. до 126 тыс. человек. Несмотря на резкое повышение активности частного сектора в этой отрасли, общее число занятых в ней уменьшилось на 7 процентов. Вместе с тем сокращение продаж государственных предприятий было с лихвой перекрыто расширением продаж совместных предприятий, и в особенности других частных предприятий, которые в совокупности увеличили свою долю с 30,3 процента в 1995 году до 58,7 процента в 1999 году.

Для этой отрасли характерен высокий показатель избыточных производственных мощностей, который в 1998 году достиг 46 процентов. Производительность труда низка, а удельные издержки труда высоки. Здесь в расчете на одного работника производится лишь 2–4 автомобиля в год по сравнению с 20–40 автомобилями в более развитых странах (Yang, 1999). Произведенный в Китае автомобиль на 40–50 процентов дороже автомобиля аналогичной модели, выпущенного за рубежом.

В первые два года после присоединения в автомобильной промышленности будут значительно сокращены тарифы. В частности, к июлю 2006 года тарифы на автомобили уменьшатся с 80–100 процентов до 25 процентов, причем основные сокращения будут произведены вскоре после присоединения. Кроме того, после присоединения потолок импортной квоты, которая в настоящее время является запретительной, будет поднят до 6 млрд. долл., и до ее полной отмены она будет ежегодно увеличиваться еще на 15 процентов. Будет осуществлена либерализация режима всех услуг, связанных с автомобилями: сферы распределения, маркетинга, послепродажного обслуживания, финансирования, дилерских услуг, рекламы и импорта автопринадлежностей будут открыты для иностранных фирм. В числе других изменений можно назвать отмену требований, касающихся объема местного компонента, сокращение тарифов на узлы и компоненты и отмену субсидий.

Результаты расчетов, полученные ЮНКТАД с использованием имитационных моделей, свидетельствуют о том, что только из-за сокращения тарифов можно ожидать падения производства к 2005 году более чем на 11 процентов и увеличения показателя отношения импорта автомобилей и их принадлежностей к объему производства на 9 процентов (см. таблицу 5.2). Но еще более важное значение имеет то, что в результате сокращения примерно 200 тыс. рабочих мест в этом секторе уменьшение занятости квалифицированных и неквалифицированных работников может составить, соответственно, порядка 12 и более 8 процентов. В этих показателях не учтены негативные последствия отмены требований в отношении местного компонента, ликвидации преференциального доступа к кредитам и прекращения субсидирования.

Таблица 5.2

**РЕЗУЛЬТАТЫ СМОДЕЛИРОВАННЫХ РАСЧЕТОВ ВОЗМОЖНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ
СОКРАЩЕНИЯ ТАРИФНЫХ СТАВОК ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО ДЛЯ ОБЪЕМА
ПРОИЗВОДСТВА, УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ И ПОКАЗАТЕЛЯ ОТНОШЕНИЯ ИМПОРТА
К ОБЪЕМУ ПРОИЗВОДСТВА В ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ,
1997–2005 ГОДЫ**

Производственный сектор	Разница между показателями в случае присоединения и в случае неприсоединения ^а				Для справки: Показатель отношения им- порта к объему производства в 1997 году
	Объем производства	Занятость		Показатель отношения импорта к объемам производства	
		Неквалифициро- ванная рабочая сила	Квалифициро- ванная рабочая сила		
	В процентах			В процентных пунктах	В процентах
Семена масличных культур	-53,5	-60,6	-61,5	92,3	40,2
Напитки и табачные изделия	-38,7	-35,3	-38,8	46,8	4,6
Масла и жиры растительного происхож- дения	-6,5	-4,5	-7,3	19,4	43,0
Автомобили и их принадлежности	-11,1	-8,1	-11,7	9,0	15,4
Другие сельскохозяйственные культуры	-8,8	-12,1	-12,7	8,8	7,7
Текстильные изделия	2,1	3,7	0,6	6,7	22,0
Зерно, овощи, фрукты	-4,8	-7,7	-8,3	4,9	1,7
Молочные продукты	-3,8	-1,9	-4,7	4,6	21,8
Машины и прочая продукция обрабаты- вающей промышленности	-2,1	-0,2	-3,5	3,5	20,9
Изделия из дерева	-1,5	0,4	-2,8	2,8	16,9
Электронное оборудование	14,4	15,5	12,5	2,7	59,5
Предметы одежды	22,0	22,6	19,9	2,5	7,2
Минеральные продукты и металлоизделия	-2,6	-0,5	-3,8	1,8	10,0
Продукция лесоводства и рыболовства	-0,0	-0,0	-0,5	1,8	3,0
Рис обработанный	0,2	1,8	-0,9	1,2	1,1
Транспортное оборудование	-1,5	0,5	-3,0	0,9	35,4
Топливо и минеральное сырье	-0,4	-1,5	-2,0	0,8	15,2
Химическая и нефтехимическая продукция	0,5	2,4	-0,7	0,7	22,9
Услуги	1,8	3,9	0,4	0,0	3,2
Изделия из кожи	13,7	14,5	11,8	-0,0	11,2
Мясо и мясопродукты	5,4	6,7	4,1	-0,3	11,7
Живые животные и продукты животного происхождения	6,6	5,3	4,7	-1,7	1,7
Пищевые продукты	6,0	7,3	4,8	-2,0	9,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД с использованием имитационной модели, разработанной в рамках Глобального проекта в области анализа торговли (ГТАП) (Hertel, 1997).

а Сравниваются значения, полученные в результате имитационного моделирования экономических процессов в Китае после его присоединения к ВТО, и значения тех же показателей при гипотетическом варианте неприсоединения Китая к ВТО.

процесс, требующий много времени и вложений в физический и человеческий капитал. Кроме того, для такой большой страны, как Китай, существует еще и дополнительный риск затоваривания рынка трудоемкой продукцией, особенно если ограничения в отношении доступа на рынок в промышленно развитых странах сохранятся.

ГП, которые, по всей вероятности, больше всего пострадают от присоединения к ВТО, дей-

ствуют в таких отраслях, как производство машин, электротехнического оборудования, пластмассовое производство и металлообработка, текстильная промышленность, производство химических веществ и химических волокон, производство транспортного оборудования, неметаллических минеральных продуктов и пищевая промышленность. В совокупности на эти отрасли приходится 72,5 процента рабочей силы, занятой на ГП (Bhalla, Qiu, 2002). В последнем столбце

Вставка 5.2

ТЕКСТИЛЬНАЯ И ШВЕЙНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В КИТАЕ: ПОСЛЕДСТВИЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Многое свидетельствует о том, что присоединение Китая к ВТО способно оказать значительное воздействие на его текстильную промышленность. В отличие от швейной промышленности эта отрасль сталкивается с такими характерными проблемами, как устаревшее оборудование, низкая производительность труда, низкое качество продукции и наличие избыточной рабочей силы (USITC, 1999с, сар. 8). В ней занято 5,8 млн. человек против 2,1 млн. человек в швейной промышленности, а общий объем ее производства более чем вдвое превышает объем выпуска продукции в швейной промышленности. В 1999 году на текстильную промышленность приходилось примерно 6 процентов объема промышленного производства Китая и 14 процентов рабочей силы, занятой в промышленности. В ней доминируют нерентабельные ГП, и очень многие предприятия имеют низкую производительность труда. В швейной промышленности картина принципиально иная: ГП здесь являются рентабельными, и на них приходится небольшая доля в совокупном объеме продаж. По оценкам того же источника, в 1998 году около 40 процентов ГП в текстильной промышленности были на грани банкротства (USITC, 1999с: 8-8, table D.3). В целом эта отрасль выпускает относительно низкокачественную продукцию, используя традиционные, трудоемкие технологии, хотя в последнее время новые ПИК открыли ряд заводов, где применяются более передовые технологии.

Сравнительно высокий показатель отношения импорта текстиля к объему отечественного производства (22 процента) отнюдь не свидетельствует об отсутствии системы защиты этой отечественной отрасли; скорее это указывает на зависимость экспорта предметов одежды от импорта текстиля, особенно в верхнем сегменте рынка: "около 55 процентов экспортируемых Китаем предметов одежды изготавливается из импортных тканей" (USITC, 1999с: 8-5). Расширение экспорта одежды как раз и является главной причиной резкого увеличения показателя отношения импорта текстиля к экспорту в последние годы.

Последние реформы в текстильной промышленности, главным образом в Гонконге (Китай), привели к изменению формы собственности, которая стала переходить от ГП к ПИК; этот процесс сопровождался внедрением более современных технологий, более капиталоемких методов производства и повышением производительности труда. Примечательно, что благодаря внедрению в последнее время новых капиталоемких технологий ПИК в текстильной промышленности производительность труда на них в настоящее время стала выше, чем у ГП в этой отрасли, а также выше, чем у ПИК в швейной промышленности.

ПОКАЗАТЕЛИ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КИТАЯ ^а, 1999 ГОД

	Текстильная промышленность			Швейная промышленность		
	Все предприятия	ГП	ПИК	Все предприятия	ГП	ПИК
Число предприятий	10 981	3 011	3 032	6 611	792	2 864
Объем продаж (млрд. юаней)	414,8	148,2	88,3	184,7	13,5	90,9
Процентная доля в общем объеме продаж отрасли	100,0	35,7	21,3	100,0	7,3	49,2
Процентная доля добавленной стоимости в общем объеме производства	24,7	26,9	24,2	24,8	28,4	24,9
Добавленная стоимость в расчете на одного работника (юаней в год)	21 900	15 300	38 500	24 500	16 800	25 800
Прибыли (млрд. юаней)	3,90	-0,14	1,29	6,20	0,13	2,64
Доля прибылей в объеме продаж (в процентах)	0,94	-0,09	1,46	3,36	0,96	2,90

Источник: National Bureau of Statistics, *China Statistical Yearbook 2000*.

а Учитываются только предприятия с годовым объемом продаж в 5 млн. юаней и более.

Вставка 5.2 (окончание)

Реорганизация текстильной промышленности привела также к значительному сокращению рабочей силы в этом секторе: хотя объем производства в нем в период 1995–1999 годов практически не изменился, занятость в отрасли в целом сократилась на 35 процентов, а на фирмах, имеющих объемы продаж свыше 5 млн. юаней, – примерно на 52 процента. Это не было восполнено увеличением занятости в швейной промышленности; напротив, хотя объем производства в швейной промышленности в период между 1995 и 1999 годами вырос на 37 процентов, занятость здесь сократилась на 23 процента, во многом в результате структурных реформ и смены форм собственности.

ГП, действующие в текстильной промышленности, несут убытки, несмотря на более чем 20-процентную номинальную тарифную защиту сектора. В результате значительного сокращения тарифных ставок и сокращения или отмены субсидий после присоединения к ВТО показатели их хозяйственной деятельности еще более ухудшатся. Либерализация торгового режима в секторе одежды также, как ожидается, может повлиять на конкурентоспособность китайской текстильной промышленности. До сих пор низкокачественная текстильная продукция, выпускаемая Китаем, использовалась главным образом в производстве одежды для внутреннего потребления, а импорт одежды высокого качества ограничивался высокими тарифными ставками. Либерализация режима импорта предметов одежды вполне может привести к переориентации внутреннего спроса на высококачественную швейную продукцию, что может вызвать увеличение импорта текстильных изделий высокого качества. Хотя со временем можно ожидать повышения качества текстильной и швейной продукции отечественного производства, в кратко- и среднесрочной перспективе присоединение к ВТО может привести к быстрому росту импорта текстиля. Вполне вероятно, что процесс присоединения в сочетании со структурными реформами вызовет в текстильной промышленности еще большее сокращение занятости, особенно если учесть, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе Китай получит лишь незначительный дополнительный выигрыш в плане доступа на рынки текстильной и швейной продукции.

таблицы 5.2 приводятся показатели отношения импорта к объемам производства в 1997 году в основных сельскохозяйственных и промышленных секторах. В некоторых секторах обрабатывающей промышленности объемы импорта по сравнению с объемом отечественного производства невелики, в основном в силу предоставляемых им защиты и поддержки. Хотя некоторые секторы, в особенности машины и оборудование, не имеют значительной степени защиты и объемы импорта таких видов продукции велики, тем не менее они могут испытать на себе определенное давление в связи с либерализацией в период непосредственно после присоединения. Два сектора, которые являются наиболее уязвимыми для либерализации и конкуренции со стороны импорта, – это автомобильная и текстильная промышленность (соответственно, вставки 5.1 и 5.2). В случае текстильных изделий большой вес имеет как экспорт, так и импорт. Хотя этот сектор имеет значительную степень защиты, действующие в нем ГП несут убытки. Что касается минералов и металлов, то, хотя тарифные ставки в этих секто-

рах невысоки, сокращение тарифов будет значительным.

В таблице 5.2 приводятся результаты смоделированных расчетов возможных последствий сокращений тарифных ставок для объемов производства и уровней занятости в различных секторах через показатели отклонения от базисной линии по состоянию на 2005 год. Эти результаты являются частичными и не предназначаются для того, чтобы описать общие последствия присоединения для различных секторов или экономики в целом. К их толкованию необходимо подходить с большой осторожностью, поскольку в них не учитывается ряд отмеченных выше факторов, включая последствия сокращений НТМ, отмены субсидий, отказа от некоторых мер политики, трудности, связанные с перераспределением рабочей силы между секторами, или проблемы доступа на рынки. Это может приводить к занижению оценок потерь и к завышению оценок выигрыша. Тем не менее результаты этого моделирования являются полезными для определения сек-

торов, уязвимых для либерализации, и установления соответствующего порядка величин.

Полученные результаты указывают на наличие множества нюансов в общей картине. Последствия присоединения Китая к ВТО для объема производства и уровня занятости могут оказаться положительными в таких секторах, как швейная продукция, электрическое оборудование, изделия из кожи, живые животные и продукты животного происхождения, мясо и различные пищевые продукты; большинство других отраслей обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственного производства могут пострадать. За некоторыми исключениями, показатель соотношения импорта и отечественного производства может вырасти, причем этот рост может оказаться особенно быстрым в таких секторах, как напитки и табачные изделия, большинство видов сельскохозяйственной продукции, автотранспортные средства, текстильные изделия и, в какой-то мере, продукция машиностроения. Что касается текстильной продукции, то влияние присоединения на объем отечественного производства может оказаться отрицательным даже в том случае, если, как явствует из результатов произведенных расчетов, будет обеспечено расширение экспорта (вставка 5.2). В большинстве случаев производственные потери связаны с потерями неквалифицированной и в особенности квалифицированной рабочей силы. По всей вероятности, наибольшие потери с точки зрения сокращения занятости понесут уже указанные выше отрасли, в которых доминируют ГП. Переориентация в занятости секторов, конкурирующих с импортом, на экспортные секторы, которая необходима для восполнения потерь рабочих мест, может быть весьма и весьма значительной, невзирая на проблемы, связанные с доступом на рынки.

2. Прямые иностранные инвестиции, занятость и торговля

В принципе ожидается, что присоединение Китая к ВТО вызовет резкий рост его экспорта. Это имеет свои последствия для других развивающихся стран, ведущих конкурентную борьбу с Китаем как на своих собственных рынках, так и – что еще более важно – на рынках ведущих промышленно развитых стран. Действительно, как показывают результаты упомянутых выше расчетов, сделанных с использованием имитационных моделей, изменение структуры стимулов в результате либерализации торгового режима может

привести к значительному расширению экспорта в ряде секторов, включая электронные товары, предметы одежды, изделия из кожи и другие товары легкой промышленности. Однако, как представляется, главным фактором, определяющим динамику экспорта в большинстве из этих отраслей, станет не производственный потенциал и конкурентоспособность Китая, а в основном улучшение условий доступа на рынки. Если эти условия после присоединения Китая не улучшатся, то изменение структуры стимулов может и не привести к быстрому росту экспортных поступлений.

Это касается в основном традиционных видов трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности. Напротив, в секторах, которые связаны с международными производственными сетями, торговля может быстро расширяться. Более того, одна из выгод, которых ожидают от присоединения, связана с увеличением притока ПИИ как из стран региона, так и из-за его пределов. Либерализация торгового и инвестиционного режимов в результате присоединения к ВТО, и прежде всего ослабление режима ограничений в отношении иностранного участия в совместных предприятиях и введение равного режима для иностранных и национальных компаний, обеспечит иностранным фирмам более широкие инвестиционные возможности. К слову сказать, определенные признаки стремительного увеличения притока ПИИ в Китай уже имеются: после того как в период 1996–2000 годов объем их притока колебался вокруг планки в 40 млрд. долл., в 2001 году он вырос до 47 млрд. долл. – и это в тот момент, когда в других регионах развивающегося мира приток инвестиций сокращался. По некоторым предварительным данным, в январе 2002 года по сравнению с тем же периодом предшествующего года ПИИ выросли на 33,5 процента, а контрактные иностранные инвестиции, которые служат опорой для будущих проектов, – на 48 процентов (*"Интернэшнл геральд трибюн"*, 12 февраля 2002 года).

Рост части из этих инвестиций был продиктован необходимостью обеспечения коммерческого присутствия для взаимодействия с некоторыми отечественными отраслями, которые до этого были закрыты для иностранных компаний, и прежде всего в сфере услуг; еще одним важным мотивом было, по всей вероятности, желание воспользоваться дешевой рабочей силой и инфраструктурой Китая. Эта тенденция усиливается нынешним глобальным спадом, который застав-

ляет фирмы поддерживать объем продаж за счет сокращения издержек. По данным одного из последних обследований, пятая часть японских ТНК планируют перебазировать свое производство в Китай (UNCTAD, 2002b). По причинам, уже проанализированным в предыдущих главах, такое резкое увеличение притока ПИИ приведет к расширению двусторонней или даже трехсторонней торговли в секторах, вовлеченных в международные производственные сети. Таким образом, расширение притока ПИИ, как ожидается, будет тесно связано с быстрым ростом экспорта и импорта. Кроме того, присоединение Китая к ВТО может подтолкнуть фирмы к заключению с Китаем подрядных соглашений на производство традиционных видов трудоемкой продукции, таких как предметы одежды, для того чтобы воспользоваться действующими в промышленно развитых странах, и прежде всего в Соединенных Штатах, особыми тарифными положениями, касающимися продукции, содержащей компоненты, происходящие из стран базирования их ТНК.

Согласно имеющимся данным, общий объем ПИИ в Китае на данный момент составляет свыше 350 млрд. долл., которые практически исключительно вложены в новые проекты. Большая часть этих инвестиций поступила в Китай из ведущих промышленно развитых стран (Соединенных Штатов, Японии и членов ЕС), а также из восточноазиатских НИС. Вместе с тем очень многими ПИК владеют этнические китайцы из Гонконга (Китай) (около 48 процентов), Китайской провинции Тайвань (8 процентов) и Сингапура (порядка 6 процентов)¹¹; во владении инвесторов из Соединенных Штатов, Японии и ЕС находятся по 7–9 процентов ПИК, но в последний год их инвестиции в Китае росли более высокими темпами (JP Morgan, 2001b: 69)¹². Большая часть ПИИ, происходящих из промышленно развитых стран, ориентирована на внутренние рынки Китая, и значительная доля продукции, производимой и импортируемой ПИК, предназначена для сбыта в Китае. Например, было отмечено следующее:

[Если] экспорт США в Китай в период с 1990 по 1998 год вырос примерно в три раза, то объем продаж филиалов американских ТНК за тот же период увеличился более чем в 21 раз (1998 год является последним годом, за который имеются данные по продажам этих филиалов). Конечно, изначальный

уровень был низким: продажи филиалов американских ТНК в 1990 году составляли лишь 639 млн. долл. Тем не менее в 1998 году объемы экспорта США в Китай и продаж филиалов американских компаний составляли, соответственно, 14,2 млрд. долл. и 13,9 млрд. долл. (Morgan Stanley, 2001).

Значительное увеличение переводов доходов и реинвестирования прибылей ТНК Соединенных Штатов в последние годы (с 543 млн. долл. в 1998 году до 2 млрд. долл. в 2000 году) свидетельствует о том, что эта тенденция остается в силе (Lowe, 2001). Кроме того, филиалы американских компаний в Китае экспортируют часть своей продукции в Соединенные Штаты, пользуясь особыми тарифными условиями, предоставляемыми импортерам продукции, содержащей компоненты, происходящие из страны их происхождения¹³.

Предприятия с участием иностранного капитала (ПИК) в Китае, принадлежащие главным образом инвесторам из Восточной Азии, как правило, относятся к категории малых и средних предприятий (МСП), которые имеют ярко выраженную экспортную ориентацию и действуют на последних стадиях переработки и сборки продукции. Эти ПИК имеют более высокие показатели трудоемкости и экспортной ориентации, чем предприятия в НИС первой волны и в Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Действительно, доля переработанной ими экспортной продукции в общем объеме экспорта в 2000 году составляла более 55 процентов (MOFTEC, 2001, table 4). Непосредственная импортная составляющая экспорта ПИК в Китае велика (по оценкам, примерно 50 процентов), и на внутрифирменную торговлю приходится целых 30 процентов импорта ПИК¹⁴. У ПИК, занимающихся переработкой, импортная составляющая экспорта еще больше – почти 70 процентов (MOFTEC, 1999). Структура собственности этих предприятий и значительная импортная составляющая производимой ими продукции способствовали значительному укреплению торговых связей между Китаем и восточноазиатскими странами, прежде всего НИС первой волны и Японией.

Доля ПИК во внешней торговле в последние годы стремительно растет: объем их экспорта увеличился с менее чем 2 процентов совокупного

китайского экспорта в 1986 году до 48 процентов в 2000 году, а объем их импорта вырос с менее чем 6 процентов до почти 52 процентов. Как уже отмечалось, оставшаяся часть экспорта и импорта приходится в основном на ГП, тогда как отечественные частные фирмы имеют во внешней торговле ничтожную долю. Большинство ПИК базируются в прибрежных и северных районах Китая, где высоко развита инфраструктура, а их деятельность сконцентрирована в основном на сборке электронного оборудования и на производстве машин и оборудования (Cerra, Dayal-Gulati, 1999; USITC, 1999c, chap. 1).

Поскольку ПИК, как правило, используют более капиталоемкие технологии, чем местные фирмы в тех же отраслях, их вклад в создание рабочих мест является скромным, учитывая, что их экспорт составляет порядка 9 процентов ВВП; по имеющимся данным, в 1996 году на этих фирмах было занято 5,4 млн. работников, или менее 0,8 процента совокупной рабочей силы (Rosen, 1999: 87, table 3.1). Из этого следует, что возможности трудоустройства на них работников, высвобождающихся в результате увольнения с ГП в ориентированных на экспорт отраслях, производящих трудоемкую продукцию, крайне ограничены¹⁵. Даже если занятость в ориентированных на экспорт отраслях, где доминируют ПИК, удвоится, то даже по приведенным выше самым консервативным оценкам они вряд ли смогут трудоустроить более чем незначительную часть работников, которые, как ожидается, лишатся своей работы.

В таблице 5.3 приводятся данные о странах происхождения товарного импорта и странах назначения экспорта Китая в целом и сектора ПИК в частности. Здесь напрашивается ряд выводов. Во-первых, ПИК в Китае имеют положительное сальдо главным образом в торговле с Соединенными Штатами и дефициты в торговле со странами Восточной и Юго-Восточной Азии. Это означает, что инвесторы из Восточной Азии используют Китай в качестве плацдарма для экспорта на западные рынки и

что страны их базирования обеспечивают их ресурсами, необходимыми для таких операций. Во-вторых, сопоставляя данные по торговле ПИК с данными по совокупной торговле, можно убе-

Положительное сальдо торгового баланса Китая обеспечивается не иностранными фирмами, а национальными компаниями, прежде всего ГП, что служит отражением значительной импортной составляющей экспорта и низкой добавленной стоимости, создаваемой в секторе ПИК.

диться в том, что положительное сальдо торгового баланса Китая обеспечивается не иностранными фирмами, а национальными компаниями, прежде всего ГП. И в данном случае это является отражением значительной импортной составляющей экспорта и низкой добавленной стоимости, создаваемой в секторе ПИК.

Согласно последним имеющимся данным, совокупные прибыли, получаемые ПИК в Китае, составляют порядка 20 млрд. долл. (IMF, 2000b); это намного превышает их чистую экспортную выручку. Таким образом, по поступлениям в иностранной валюте они имеют дефицит, а это значит, что они оказывают негативное воздействие на состояние счета текущих операций. Значительная доля их прибылей (около 12 млрд. долл.) реинвестируется в Китае, что приводит к увеличению общего объема ПИИ и, следовательно, потенциальных доходов иностранных фирм (то есть дефицит иностранной валюты в секторе ПИК покрывается за счет нового притока ПИИ). Как указывалось в ДТР 1999 (стр. 127–128), аналогичная ситуация наблюдалась в Малайзии. Покрытие таких дефицитов посредством простой опоры на новый приток ПИИ было бы равнозначно втягиванию себя в абсолютно непредсказуемый процесс создания "финансовой пирамиды Понци" (то есть обслуживание задолженности путем принятия новых долговых обязательств).

Прибыли, получаемые ПИК в Китае, намного превышают их чистую экспортную выручку.

Таким образом, увеличение притока ПИИ порождает риск значительного расширения и импорта, и экспорта без соответствующего увеличения добавленной стоимости и занятости. Этого можно избежать в том случае, если по своей природе и составу новые инвестиции будут существенно отличаться от уже накопленного в стране иностранного капитала. По сути дела, именно это, как представляется, происходит с последними японскими инвестициями; есть при-

Таблица 5.3

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КИТАЯ, 2000 ГОД

(В млрд. долларов)

Торговый партнер	Всего			в том числе: предприятия с участием иностранного капитала		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
Все страны	249,2	225,1	24,1	119,4	117,3	2,2
НИС	66,6	63,2	3,4	36,0	39,2	-3,2
АСЕАН ^а	11,6	17,1	-5,5	3,9	8,6	-4,7
Япония	41,7	41,5	0,1	23,3	28,4	-5,1
Европейский союз	38,2	30,8	7,4	17,3	16,6	0,7
Соединенные Штаты	52,2	22,4	29,8	28,8	10,0	18,8
Прочие страны	39,0	50,1	-11,1	10,1	14,5	-4,3

Источник: База данных ДЭСВ ООН *Commodity Trade Statistics*; Customs General Administration of the People's Republic of China, *China Customs Statistics Year Book 2001*.

а Исключая Сингапур.

знаки того, что приток японских ПИИ в Китай может быть связан не только с перебазируванием трудоемких процессов, но и с перемещением туда различных крупномасштабных производств, в том числе капиталоемких и наукоемких, например в отраслях, производящих химическую продукцию и бытовую электронику. Была высказана мысль о том, что «Китай, как представляется, "одним скачком" преодолевает некоторые этапы процесса развития, наблюдавшегося в странах АСЕАН, когда Япония сначала вкладывала средства в относительно "низкотехнологичные" отрасли и лишь затем – в более "высокотехнологичные" операции... Китай продвигается по этой лестнице гораздо быстрее» (*Oxford Analytica*, 2002b). Этот второй этап "вымывания" промышленной базы Японии после перемещения некоторых из ее крупномасштабных производств в Юго-Восточную Азию в начале 90-х годов начинает вызывать обеспокоенность в этой стране, которая настоятельно требует от Китая ревальвировать свою валюту, с тем чтобы удержать японские фирмы от перебазирования производства в Китай (*ДТР 1996*, часть вторая, глава I).

Вне всякого сомнения, китайская экономика обладает потенциалом для развития самостоятельного техноэкономического крупномасштабного производства продукции обрабатывающей промышленности, сочетающего высокое качество челове-

ческого капитала с дешевизной рабочей силы и инфраструктуры. Китай имеет также рынок для поддержки крупномасштабного производства. Такой процесс, основанный на быстрой модернизации, способен привести к созданию взаимоподкрепляющих связей между ПИИ, торговлей и экономическим ростом. Если же Китай не пойдет таким путем, а присоединение к ВТО будет попросту стимулировать использование китайской экономики в качестве базы для сборки экспортной продукции с низкой добавленной стоимостью, то выгоды от увеличения притока ПИИ с точки зрения технологической модернизации и индустриализации могут оказаться чрезвычайно ограниченными. Этот фактор с учетом еще и того, что Китай не получил значительного доступа на рынки традиционных видов трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, означает, что он может и не реализовать ожидаемых преимуществ с точки зрения расширения экспорта.

Здесь следует вновь подчеркнуть, что степень воздействия увеличения объемов ввоза ПИИ на усиление конкуренции между развивающимися странами региона, в особенности НИС второй волны, зависит от характера инвестиций. Если они будут служить только целям перебазирования трудоемких процессов в Китай, то такой подход может создать проблему выбора, обострить конкуренцию между странами, имеющими избыточ-

ную рабочую силу и высокую степень зависимости от ПИИ, и спровоцировать "гонку на износ". В частности, конкурентная борьба за привлечение ПИИ между Китаем и менее развитыми из развивающихся стран региона, которые имеют слабые торговые связи с Китаем, может обостриться, а сам Китай укрепит свои торговые отношения с

промышленно развитыми странами и более развитыми из развивающихся стран. Таких проблем можно избежать в том случае, если ПИИ будут использоваться для проведения технологической модернизации и если больше внимания будет уделяться роли внутренних рынков в трудоустройстве избыточной рабочей силы.

D. Перспективы торговли

Новые торговые возможности для Китая будут связаны прежде всего с трудоемкой продукцией обрабатывающей промышленности и с участием в трудоемких сегментах процесса производства высокотехнологичной продукции. В этих сферах конкуренция между развивающимися странами в принципе будет возрастать. С другой стороны, в Китае увеличится импорт ряда видов капиталоемкой и трудоемкой продукции в секторах, где доминируют ГП. Поскольку промышленно развитые страны и более развитые из развивающихся стран имеют конкурентные преимущества в торговле этими видами продукции, они, скорее всего, и окажутся в наибольшем выигрыше от расширения импорта Китая в результате его присоединения к ВТО; в то же время другие развивающиеся страны со структурой экспорта, аналогичной китайской, по всей видимости, ощутят на себе наибольшее конкурентное давление. И в том, и в другом случае уже налаженные торговые связи имеют важное значение, поскольку в краткосрочной перспективе легче использовать уже существующие связи, чем налаживать новые. В следующем разделе рассматриваются вопросы о том, в каких секторах и в торговле какими видами продукции могут возникнуть такие возможности и такое давление и каким образом они затрагивают различные страны.

1. Издержки, конкурентоспособность и проникновение на рынки

Низкие зарплаты были одним из важных факторов, обусловивших впечатляющий рост экспорта Китая, но они не дают этой стране абсолютных конкурентных преимуществ в широком спектре отраслей обрабатывающей промышленности в силу низкой производительности труда. Средняя заработная плата в обрабатывающей промышленности в Китае ниже, чем в промышленно развитых и развивающихся странах, перечисленных в таблице 5.4, однако средние удельные издержки труда в этих отраслях выше, чем в семи развивающихся странах. В этом нет ничего удивительного. Несмотря на существование высокоэффективных ПИК, средняя производительность труда в китайской обрабатывающей промышленности в целом низка из-за раздутости штатов и низкой производительности труда на ГП. Таким образом, как явствует из этой таблицы, страны с гораздо более высокой по сравнению с Китаем средней заработной платой в обрабатывающей промышленности (например, Мексика, Республика Корея, Турция и Чили) имеют более низкие удельные издержки труда.

Низкие зарплаты не дают Китаю абсолютных конкурентных преимуществ в широком спектре отраслей обрабатывающей промышленности в силу низкой производительности труда.

Таблица 5.4

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЕЙ
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И УДЕЛЬНЫХ
ИЗДЕРЖЕК ТРУДА В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КИТАЕ И В
ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИТЫХ И
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ^а, 1998 ГОД**

Страна	Отношение к уровню в Китае	
	Заработная плата	Удельные издержки труда
Соединенные Штаты	47,8	1,3
Швеция	35,6	1,8
Япония	29,9	1,2
Сингапур	23,4	1,3
Китайская провинция Тайвань (1997 год)	20,6	2,3
Республика Корея	12,9	0,8
Чили	12,5	0,8
Мексика	7,8	0,7
Турция	7,5	0,9
Малайзия	5,2	1,1
Филиппины (1997 год)	4,1	0,7
Боливия	3,7	0,6
Египет	2,8	1,5
Кения	2,6	2,0
Индонезия (1996 год)	2,2	0,9
Зимбабве	2,2	1,2
Индия	1,5	1,4

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных промышленной статистики ЮНИДО; и National Bureau of Statistics, *China Yearbook 1999*.

Примечание: Заработная плата и удельные издержки труда включают отчисления на социальные нужды и дополнительные выплаты и льготы; при расчете удельных издержек труда средняя заработная плата была поделена на добавленную стоимость в обрабатывающей промышленности.

а Показатели отношения средней заработной платы и удельных издержек труда в перечисленных странах к их уровню в Китае.

Что касается трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, то здесь картина должна быть иной ввиду успеха, достигнутого Китаем в развитии экспорта в этих секторах. Однако сравнительные данные об удельных затратах на рабочую силу на секторальном уровне отсутствуют. В таблице 5.5 приводится сравнение среднечасовых издержек труда, включая затраты на рабочую силу, не связанные с заработной платой, в текстильной и швейной промышленности Китая с соответствующими издержками ряда развитых и развивающихся стран. В развитых стра-

нах и в текстильной, и в швейной промышленности уровень квалификации кадров намного выше, чем в Китае, и показатели заработной платы и издержек труда не являются напрямую сопоставимыми, поскольку качество рабочей силы в этих двух группах стран различно¹⁶. В то же время структура рабочей силы с точки зрения квалификации и производительность труда в развивающихся странах вряд ли будут сильно различаться, особенно в швейной промышленности, где товарные стандарты очень похожи. Как отмечалось во вставке 5.2, уровень производительности труда в швейной промышленности Китая намного выше, чем в текстильной промышленности. Следовательно, более низкие издержки труда в Китае в большей мере отражают его сравнительные преимущества по отношению к другим развивающимся странам в швейной промышленности, чем в текстильной. Из приведенных данных следует, что если по сравнению с большинством стран, имеющих средние уровни доходов, Китай имеет преимущества в швейной промышленности с точки зрения издержек труда, то по сравнению, например, с Индией и Бангладеш его конкурентные преимущества менее очевидны.

Различия в абсолютных издержках и в условиях доступа на рынки, а также неценовые факторы являются наиболее важными параметрами, определяющими степень возможного проникновения стран на международные рынки различных товаров. Оценить совокупное воздействие этих факторов можно, в частности, через показатель, известный как выявленные сравнительные преимущества (ВСП). Они определяются как доля конкретного товара в совокупном экспорте страны по отношению к доле этого же товара в мировой торговле. Коэффициент, превышающий единицу, указывает на то, что данная страна имеет сравнительные преимущества в торговле этим товаром. Увеличение данного показателя свидетельствует о повышении конкурентоспособности страны в торговле этим товаром. Следует отметить, что ВСП являются лишь опосредованным показателем и имеют некоторые недостатки. Например, поскольку внешнеторговые данные приводятся в валовом выражении, а не на базе добавленной стоимости, показатель ВСП не позволяет установить источники конкурентоспособности в случае товаров со значительной импортной составляющей, особенно проходящих сборку в странах с дешевой рабочей силой. Эту проблему можно частично преодолеть путем расчета этого показателя не только по экспорту, но и по импорту.

Таблица 5.5

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СРЕДНЕЧАСОВЫХ ИЗДЕРЖЕК ТРУДА В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И КИТАЯ ^а, 1998 ГОД

Страна	Отношение к уровню издержек труда в текстильной промышленности Китая	Страна	Отношение к уровню издержек труда в швейной промышленности Китая
Италия	25,5	Соединенные Штаты	23,1
Соединенные Штаты	20,9	Коста-Рика	12,2
Китайская провинция Тайвань	9,4	Гонконг (Китай)	12,1
Гонконг (Китай)	9,1	Республика Корея	6,3
Республика Корея	5,9	Мексика	3,5
Турция	4,0	Гватемала	3,0
Индия	1,0	Индия	0,9
		Бангладеш	0,7
		Индонезия	0,4
Для справки:			
Среднечасовые издержки труда в Китае (в долл. США)	0,62		0,43

Источник: На базе USITC (1999с), tables 8-2, 8-4, которые, в свою очередь, рассчитаны на основе Werner International Management Consultants (1998).

а Показатели отношения среднечасовых издержек труда в перечисленных странах к их уровню в Китае.

В таблице 5.6 приводятся данные о ВСП и изменениях этого показателя по основным экспортным товарам Китая (которые ранжированы по значениям ВСП). Товары, по которым Китай имеет очень высокие показатели ВСП, относятся либо к традиционным трудоемким секторам (в основном товарные группы 8-го раздела МСТК), либо к техноемким секторам (в основном товарные группы 7-го раздела МСТК), где Китай участвует главным образом в трудоемких операциях сборочного типа. На трудоемкие товары с высокими показателями ВСП приходится более 37 процентов совокупного экспорта Китая, а на техноемкие товары – 18 процентов. Вместе с тем по некоторым трудоемким видам продукции Китай утрачивает свои конкурентные преимущества (прежде всего по верхней одежде, текстилю и хлопчатобумажным тканям), а увеличение ВСП особенно рельефно выражено в секторах с высокими показателями техноемкости. В эту категорию входит ряд товаров, по которым Китай изначально не имел очень высокого показателя ВСП (например, компьютеры). Кроме того, Китай обеспечил себе значительные доли на рынках ряда других техно- и капиталоемких товаров, на которые приходится менее 1 процента его экспорта, включая суда и катера, роторные электроэнергетические установки, трейлеры и безмотор-

ные транспортные средства, звукозаписывающую аппаратуру, офисное оборудование и цемент (Shafaeddin, 2002).

Когда показатель ВСП рассчитывается по импорту компонентов того или иного товара, он позволяет определить, является ли страна конкурентоспособной в сборочных операциях (Ng, Yeats, 1999). Если он превышает единицу по данному компоненту, то это значит, что в таких операциях страна является конкурентоспособной. Если же речь идет о готовой продукции, то чем выше показатель ВСП, тем ниже конкурентоспособность страны в производстве этой продукции. Если увеличение показателя ВСП по компонентам подразумевает, что страна стала более конкурентоспособной в сборочных операциях, то увеличение ВСП по готовой продукции означает, что она отстает от более конкурентоспособных производителей.

В таблице 5.7 приводятся значения ВСП по основным статьям импорта Китая. В нее включены и готовые изделия, и компоненты, на которые в целом приходится почти 63 процентов совокупного импорта Китая. Хотя некоторые готовые изделия содержат также импортные компоненты и,

Таблица 5.6

**ПОЗИЦИИ КИТАЯ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ, СОСТАВЛЯЮЩИМИ ОСНОВНЫЕ
СТАТЬИ ЕГО ЭКСПОРТА (СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, 1997–1998 ГОДЫ)**

Код МСТК	Товарная группа	Товарная категория ^а	Процентная доля товарной группы в			
			совокупном экспорте Китая	мировом экспорте	ВСП	ΔВСП
894	Игрушки и спортивные товары	B	4,5	24,5	7,0	1,1
851	Обувь	B	4,4	23,0	6,6	1,0
845	Трикотажная верхняя одежда	B	3,7	16,7	4,8	1,1
843	Верхняя одежда для женщин и девочек из текстиль- ных тканей	B	3,6	16,1	4,6	0,7
752	Компьютеры	E	3,4	3,9	1,1	5,2
842	Верхняя одежда для мужчин и мальчиков из тек- стильных тканей	B	3,3	19,0	5,4	0,8
764	Телекоммуникационное оборудование и детали к нему	E	3,2	4,3	1,2	1,4
846	Трикотажное нательное белье	B	2,7	17,3	4,9	1,1
893	Изделия из пластмасс	D	2,1	7,0	2,0	1,3
831	Дорожные принадлежности	B	1,8	31,0	8,9	1,0
778	Электрические машины	D	1,8	4,2	1,2	1,4
848	Предметы одежды и одежные принадлежности	B	1,7	26,4	7,5	1,1
759	Детали компьютеров и офисного оборудования	E	1,6	2,8	0,8	1,8
899	Различные готовые изделия	F	1,6	16,4	4,7	0,9
775	Бытовое оборудование	D	1,6	8,8	2,5	1,3
652	Тканая хлопчатобумажная ткань	B	1,6	12,3	4,1	0,7
762	Радиоприемники	E	1,5	18,9	5,4	1,2
658	Готовые изделия из текстильных тканей	B	1,5	18,6	5,3	0,7
821	Мебель и ее детали	B	1,5	5,0	1,4	1,3
653	Тканые ткани из искусственных текстильных материалов	B	1,4	8,5	2,4	1,1
771	Электроэнергетические машины	D	1,2	8,6	2,5	1,5
844	Нательное белье из текстильных тканей	B	1,2	17,0	4,9	0,6
651	Текстильная пряжа	B	1,2	6,5	1,9	0,9
776	Транзисторы и полупроводники	E	1,2	1,1	0,3	2,0
333	Сырая нефть	A	1,2	1,0	0,3	0,5
772	Электрические приборы	D	1,2	2,9	0,8	1,4
699	Изделия из благородных металлов	C	1,0	4,4	1,3	1,1
885	Часы	E	1,0	12,0	3,4	0,9
	Совокупная доля вышеперечисленных товарных групп		59,7			

Источник: База данных ЮНКТАД.

Примечание: ВСП – это показатель выявленных сравнительных преимуществ, который используется в качестве показателя конкурентоспособности. ΔВСП представляет собой отношение ВСП в 1997–1998 годах к ВСП в 1992–1993 годах.

а Разбивка товаров на товарные категории в настоящей таблице соответствует классификации, используемой в главе III настоящего выпуска ДТР и в главе II части второй ДТР 1996. Эти категории являются следующими: А = сырьевые товары; В = трудоемкие и ресурсоемкие виды продукции обрабатывающей промышленности; С = продукция обрабатывающей промышленности с низкой науко- и техноемкостью; D = продукция обрабатывающей промышленности со средней науко- и техноемкостью; E = продукция обрабатывающей промышленности с высокой науко- и техноемкостью; F = продукция обрабатывающей промышленности, не включенная в другие категории.

Таблица 5.7

**ПОЗИЦИИ КИТАЯ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ, СОСТАВЛЯЮЩИМИ ОСНОВНЫЕ
СТАТЬИ ЕГО ИМПОРТА (СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, 1997–1998 ГОДЫ)**

Ранг	Код МСТК	Товарная группа	Товарная категория ^a	Процентная доля товарной группы в		ВСП	ΔВСП
				совокупном импорте Китая	мировом импорте		
1	583	Продукты полимеризации	E	5,5	9,8	3,8	1,3
2	776	Транзисторы и полупроводники	E	5,2	3,5	1,3	1,6
3	764	Телекоммуникационное оборудование и детали к нему	E	4,7	4,7	1,8	0,8
4	728	Специализированные машины и оборудование	D	3,6	7,8	3,1	0,7
5	333	Сырая нефть	A	3,1	2,0	0,8	1,8
6	653	Тканые ткани из искусственных текстильных материалов	B	3,9	12,0	4,7	1,2
7	674	Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой, плакированные	C	2,6	6,8	2,6	2,3
8	759	Детали компьютеров и офисного оборудования	E	2,6	3,1	1,2	2,3
9	792	Летательные аппараты	E	2,3	3,8	1,5	1,1
10	334	Нефтепродукты	A	2,2	3,2	1,3	1,2
11	641	Бумага и картон	B	2,2	4,2	1,6	1,7
12	651	Текстильная пряжа	B	2,1	7,9	3,1	1,1
13	772	Электрические приборы	D	2,0	3,8	1,5	1,6
14	562	Удобрения	E	1,9	14,8	5,8	0,9
15	778	Электрические машины	D	1,9	3,2	1,2	1,3
16	611	Кожа	B	1,4	14,0	5,4	1,1
17	736	Машины для обработки металлов	D	1,3	6,0	2,4	0,8
18	724	Машины для текстильной промышленности	D	1,3	8,0	3,1	0,5
19	874	Измерительные и анализирующие инструменты	E	1,3	2,8	1,1	1,0
20	686	Медь	A	1,3	5,7	2,2	0,9
21	716	Роторные энергетические установки и их детали	D	1,2	5,6	2,2	0,9
22	652	Хлопчатобумажная ткань	B	1,1	7,7	3,0	1,6
23	081	Корма для животных	A	1,1	6,5	2,5	3,2
24	749	Неэлектрические детали и приспособления для машин	D	1,1	2,4	0,9	1,0
25	281	Железная руда и концентраты	A	1,1	11,9	4,6	1,4
26	582	Пластмассы, полученные методом конденсации	E	1,1	4,9	1,9	1,7
27	752	Компьютеры	E	1,1	0,8	0,3	1,3
28	744	Погрузочно-разгрузочное оборудование	D	1,0	4,0	1,6	1,2
29	741	Отопительное и холодильное оборудование	D	1,0	3,2	1,3	0,8
30	657	Специальные текстильные ткани	B	1,0	7,4	2,9	0,9
Совокупная доля вышеперечисленных товарных групп				62,8			

Источник: База данных ЮНКТАД.
Примечание: См. таблицу 5.6.
a См. таблицу 5.6.

следовательно, здесь в какой-то мере имеет место двойной счет, число таких товаров невелико; подавляющее большинство позиций в этой таблице составляют промежуточные товары и компоненты. Как можно было ожидать, большинство статей в этой таблице – это товары с большой составляющей воплощенного квалифицированного труда и высокой технoемкостью (МСТК 7). Из первых 10 позиций с самыми высокими значениями ВСП 7 представляют собой промежуточные товары и компоненты, на которые приходится 27 процентов импорта Китая. По существу значения ВСП являются высокими по всем компонентам, узлам и частям, перечисленным в таблице, из чего следует, что Китай является конкурентоспособным в сборочных операциях. Вместе с тем по некоторым из этих позиций (телекоммуникационное оборудование и детали для него, детали для роторного электроэнергетического оборудования, неэлектрические принадлежности машин, отопительное и холодильное оборудование и детали для него) значения ВСП в период с 1992–1993 годов по 1997–1998 годы уменьшились. Это значит, что Китай повысил свой потенциал в производстве таких компонентов. И наконец, доля в импорте и ВСП по некоторым видам готовой продукции (прочие электроэнергетические машины, измерительная аппаратура и регулирующие приборы) в период с 1992–1993 годов по 1997–1998 годы снизились, то есть эта страна наращивает потенциал в этих секторах. Полученные результаты совпадают с выводами одного из более ранних исследований, в котором было указано, что потенциал Китая в производстве и экспорте деталей и компонентов превышает потенциал ряда стран АСЕАН и НИС, в частности Гонконга (Китай), Индонезии, Малайзии и Таиланда (Ng, Yeats, 1999, tables 1, A1).

2. Конкуренция с другими развивающимися странами

Эти изменения в товарной и географической структуре экспорта и импорта Китая имеют важные последствия для других стран, хотя эти последствия будут неодинаковыми в зависимости от места этих стран в международном разделении труда и от уровня их технологического развития. Конкуренция обострится с теми странами, которые имеют структуру экспорта, аналогичную структуре экспорта Китая, тогда как страны, имеющие возможности осуществлять поставку товаров, в торговле которыми китайская экономика не имеет конкурентных преимуществ, могут

рассчитывать на большую взаимодополняемость. В целом, как уже отмечалось, восточноазиатские НИС, и прежде всего некоторые члены АСЕАН, у которых в структуре экспорта абсолютно преобладают товары легкой промышленности, могут ожидать усиления конкуренции со стороны китайской продукции обрабатывающей промышленности. Из всех стран Латинской Америки в наибольшей мере последствия обострения конкуренции со стороны китайского экспорта ощутит на себе Мексика ввиду относительно более крупной доли продукции обрабатывающей промышленности в структуре ее экспорта. Африканские страны вряд ли будут затронуты усилением конкуренции, поскольку, за исключением некоторых североафриканских стран и Маврикия, в структуре их экспорта продукция обрабатывающей промышленности, как правило, имеет ничтожную долю.

Наиболее острая конкурентная борьба при экспорте продукции обрабатывающей промышленности ведется на рынках ведущих промышленно развитых стран, и прежде всего на рынке Соединенных Штатов: эта страна является наиболее важным из отдельно взятых рынков для сбыта китайских инвестиционных товаров. ЕС является основным рынком сбыта химической продукции Китая и занимает второе место по большинству других статей экспорта, а Япония выступает крупнейшим импортером электроэнергетического оборудования китайского производства. Соединенные Штаты занимают первое место, опережая Японию и ЕС, в качестве импортера большинства китайских товаров легкой промышленности, за исключением дорожных принадлежностей, изделий из пластмасс, игрушек и спортивных товаров, которые поставляются в основном на рынок ЕС. Соединенные Штаты же являются главным рынком сбыта текстильной и швейной продукции Китая, которая, в том числе, экспортируется через Гонконг (Китай).

Показатели проникновения Китая на рынки продукции обрабатывающей промышленности развивающихся стран варьируются как по масштабам, так и по структуре. Он имеет более тесные торговые связи с азиатскими странами, прежде всего с НИС первой волны и АСЕАН, чем со странами Латинской Америки и Африки. Тем не менее в азиатские развивающиеся страны экспортируется менее 10 процентов продукции легкой промышленности Китая (главным образом текстильные изделия и текстильные волокна, дорожные принадлежности, предметы одежды и изде-

лия из кожи), а в другие регионы – намного меньше: в Африку экспортируется около 2 процентов товаров легкой промышленности и 4 процента текстильных изделий. Примерно такая же структура сложилась в торговле с Латинской Америкой, где главными статьями импорта из Китая являются предметы одежды и дорожные принадлежности. Вместе с тем, хотя эти показатели малы для Китая, они представляют собой значительную долю для рынков более мелких африканских и латиноамериканских стран.

3. Импортные закупки Китая в других развивающихся странах

Как отмечалось выше, наиболее широкие возможности для наращивания экспорта в Китай в результате его присоединения к ВТО, вероятнее всего, откроются перед странами, имеющими более высокий уровень индустриализации, а также перед странами, богатыми природными ресурсами. Как можно ожидать, в наибольшем выигрыше окажутся развитые страны. Исходя из истории развития торговых связей с Китаем, Соединенные Штаты могут получить выгоды главным образом от либерализации сельского хозяйства в Китае и от увеличения импорта некоторых инвестиционных товаров (главным образом электрических машин и компонентов к ним), а Япония и страны ЕС, по всей вероятности, увеличат свой экспорт продукции обрабатывающей промышленности, прежде всего текстильных изделий, электрических и неэлектрических машин и автотранспортных средств.

Среди развивающихся стран такие более развитые страны, как Республика Корея, Сингапур и Китайская провинция Тайвань, а также некоторые страны АСЕАН, как ожидается, увеличат свои экспортные поставки в Китай продукции обрабатывающей промышленности, и прежде всего средств производства, которые составляют более высокую долю в импорте Китая. Можно предпо-

ложить, что либерализация режима импорта сельскохозяйственной продукции в Китае откроет новые экспортные возможности не только для некоторых азиатских стран, которые уже имеют значительную долю в китайском импорте такой продукции (таблица 5.8), но и для некоторых латиноамериканских и африканских стран.

В таблице 5.8 показано, что основная часть импортируемых Китаем товаров обрабатывающей промышленности, пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья поступает из азиатских развивающихся стран. Вместе с тем доля отдельных стран этого региона в совокупном импорте Китая значительно варьируется. Хотя товары легкой промышленности и пищевые продукты являются главными статьями экспорта южноазиатских стран в Китай, их доля в импорте Китая составляет около 1 процента. В то же время Китайская провинция Тайвань, Республика Корея, Гонконг (Китай) и Сингапур (именно в этом порядке) являются главными источниками китайского импорта, и они, вероятно, окажутся в значительном выигрыше от либерализации импортного режима Китая. Торговля, осуществляемая в рамках систем раздела продукции и международных подрядов, может лишь частично объяснить структуру китайского импорта из НИС первой волны. В основном торговля между ними определяется различиями в структурах производства и экспорта этих стран. Если в торговле трудоемкой продукцией обрабатывающей промышленности Китай имеет конкурентные преимущества, то в производстве технологической продукции, включая средства производства, его потенциал является ограниченным, а именно в этих областях некоторые из НИС первой волны добились значительных успехов. В частности, Республика Корея, как ожидается, получит значительные преимущества от либерализации таких китайских секторов, как телекоммуникационное оборудование и автомобили, как в рамках торговли, так и по линии ПИИ; согласно одной из оценок, экспорт этой страны в Китай мог бы увеличиваться ежегодно на 1,7 млрд. долл. (Cooper, 2000: 5).

В наибольшем выигрыше от увеличения импортных закупок Китая, по всей вероятности, окажутся индустриальные страны и более развитые из числа развивающихся стран.

Можно ожидать, что либерализация режима импорта сельскохозяйственной продукции в Китае откроет новые экспортные возможности для некоторых латиноамериканских и африканских стран.

Таблица 5.8

**ДОЛИ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И РЕГИОНОВ В ИМПОРТЕ КИТАЯ,
ПО ОСНОВНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1999 ГОД**

(В процентах)

Статьи импорта	Соединенные Штаты	Европейский союз	Япония	Гонконг (Китай)	Азия ^a	Латинская Америка	Африка
Все товары	11,8	14,8	20,5	4,1	34,4	1,8	1,3
Пищевые продукты, напитки и масла	21,3	10,8	4,2	1,0	19,4	17,8	1,3
Сельскохозяйственное сырье	12,1	8,6	6,8	1,0	34,6	4,9	5,1
Продукция обрабатывающей промышленности	12,2	16,8	23,7	4,9	33,1	0,4	0,2
Химические вещества	14,6	10,0	18,7	2,7	42,4	0,4	0,5
Машины и транспортное оборудование	14,1	23,8	25,7	3,9	25,3	0,2	0,1
Прочие виды продукции обрабатывающей промышленности ^b	7,6	8,4	23,3	7,8	41,3	0,8	0,4

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ДЭСВ ООН *Commodity Trade Statistics*, МСТК, вторая редакция.

a Исключая Гонконг (Китай), Японию и Западную Азию.

b МСКТ 6 и 8, исключая 68.

Из всех видов продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемых в Китай странами Латинской Америки, значительную долю составляют только кожа и изделия из нее. Тем не менее Латинская Америка может оказаться в выигрыше от либерализации в сельском хозяйстве Китая и от связанного с этим расширения импорта сельскохозяйственной продукции, прежде всего пищевых продуктов. На данный момент единственное, в чем могут получить заметные выгоды страны Африки, – это сельскохозяйственное сырье. Расширение импорта продукции обрабатывающей промышленности в Китай вряд ли обеспечит в обозримом будущем значительные преимущества странам этих регионов ввиду их ограниченного производственно-сбытового потенциала и узких возможностей вести конкурентную борьбу на таких рынках.

В ряде областей расширение экспорта готовой продукции обрабатывающей промышленности Китаем, по всей вероятности, будет сопровождаться соответствующим увеличением импорта в силу значительной импортной составляющей этих видов экспортной продукции. Например, как уже отмечалось во вставке 5.2, Китай все более усиливает опору на импорт текстиля для использования в экспортном производстве швейной продукции. Основными поставщиками текстильных изделий в Китай являются Китайская провинция Тайвань (примерно 25 процентов китайского импорта текстиля), Республика Корея и Япония (по 20 процен-

тов). В прошлом текстильная промышленность была трудоемкой, однако с тех пор акцент был перенесен на капиталоемкие методы (главным образом в рамках роботизации), в использовании которых более развитые страны региона имеют конкурентные преимущества перед Китаем. Кроме того, перебазирование в Китай предприятий швейной промышленности из Японии, Республики Корея, Гонконга (Китай) и Китайской провинции Тайвань привело к увеличению импорта высококачественных текстильных изделий в Китай из этих стран, и эта тенденция с расширением Китаем экспорта предметов одежды, по всей вероятности, еще более усилится. Вместе с тем менее развитые страны в Южной и Юго-Восточной Азии, которые по-прежнему используют традиционные трудоемкие методы в производстве текстильной продукции и выпускают низкокачественный текстиль, вряд ли получат выигрыш, если не обеспечат быструю модернизацию своей текстильной промышленности.

Еще одной товарной категорией, на которую, по всей видимости, повлияет вступление Китая в ВТО, являются компьютеры и офисное оборудование. Как явствует из главы III, эти товары входят в число наиболее динамичных видов продукции в мировой торговле, и Китай увеличил свою долю на рынках этих товаров, отчасти благодаря расширению своего участия в разделении труда в их производстве в регионе. Можно предположить, что наращивание Китаем экспорта

продукции этого сектора будет приводить к соответствующему расширению импорта узлов и компонентов для нее до тех пор, пока Китай в полной мере не реализует собственный потенциал для организации их отечественного производства. В предыдущие несколько лет около 60 процентов импорта таких компонентов в Китай приходилось на восточноазиатские НИС и 27 процентов на Японию. Менее 30 процентов готовой продукции Китая экспортировалось в НИС, 10 процентов в Японию и более 60 процентов в остальные страны

мира. Китайский импорт компонентов относительно равномерно распределяется между менее и более развитыми НИС: 18 процентов – Гонконг (Китай) и Китайская провинция Тайвань, 22 процента – Сингапур и Республика Корея и 19 процентов – АСЕАН (исключая Сингапур). Эти тесные региональные торговые связи означают, что хотя Китай конкурирует с НИС на рынках готовой продукции третьих стран, в то же самое время он сам обеспечивает им значительный рынок для сбыта узлов и компонентов.

Е. Выводы: управление процессом интеграции

Присоединение Китая к ВТО и углубление его интеграции в международную торговую систему ставят перед этой страной два комплекса принципиальных вопросов. Во-первых, ведение торговли в соответствии с новыми правилами и обязательствами, вне всякого сомнения, повлечет за собой в краткосрочной и среднесрочной перспективе определенные проблемы структурного характера, и прежде всего проблемы потери рабочих мест и производственного потенциала в секторах, где доминируют ГП. В этой связи ключевой вопрос касается конкретных мер политики, необходимых для обеспечения упорядоченного перехода на новые условия. Второй комплекс принципиальных вопросов связан со стратегиями торговли и индустриализации. Здесь ключевые аспекты касаются того, в какой степени Китай будет опираться на иностранные рынки и инвестиции в деле индустриализации и развития, а также механизмов его участия в мировой торговле. Иными словами, в чем тщательно продуманная стратегическая интеграция, направленная на ускорение индустриализации и роста, отличается от углубления интеграции, при которой опора делается на статические сравнительные преимущества, определяемые рыночными силами?

Присоединение Китая к ВТО выдвигает на первый план два комплекса принципиальных вопросов.

Некоторые характеристики китайской экономики обеспечивают этой стране большую свободу для маневра в деле управления быстрой либерализацией торговли по сравнению с большинством других развивающихся стран. В странах со средними уровнями доходов существенное сокращение тарифов и количественных ограничений на импорт нередко высвобождает отложенный спрос на потребительские товары, прежде всего такие товары длительного пользования, как автомобили и бытовые приборы, что приводит к резкому росту их импорта. Чем больше неравенство в распределении доходов на момент либерализации, тем больше возрастает спрос на такие товары в сопоставлении с уровнями доходов. В Китае же, несмотря на увеличение разрывов в уровнях заработной платы и неравенства в уровнях доходов, спрос на потребительские товары и рост импорта таких товаров, как ожидается, будут ограниченными. Кроме того, поскольку китайская промышленность в гораздо меньшей степени ориентирована на производство предметов роскоши, имеются значительные возможности для использования внутреннего налогообложения – включая акцизные налоги и НДС – и кредитных механизмов для сдерживания такого импорта. В этом от-

ношении полезные уроки можно извлечь из опыта НИС первой волны, прежде всего Республики Корея (ДТР 1997, том III: 76–79).

Как правило, странам, проводящим быструю либерализацию торговых режимов, рекомендуют производить девальвацию своей валюты, чтобы предотвратить ухудшение состояния их платежных балансов. Это вряд ли произойдет в Китае в ближайшем будущем; напротив, как отмечалось выше, на страну уже оказывают давление, с тем чтобы она произвела ревальвацию своей валюты с целью не допустить перебазирования сюда производств из некоторых более развитых соседних стран. Вместе с тем важно, чтобы Китай сохранил свою автономию и возможности использования при необходимости такого рычага, как обменный курс, для предотвращения серьезных сбоев в функционировании некоторых секторов его экономики. Продуманное сочетание мер по корректировке обменного курса и внутренних налогов способно помочь в смягчении шоковых потрясений в уязвимых отраслях без создания серьезных перекосов в распределении ресурсов и без нарушения обязательств, которые сторона взяла на себя при присоединении к ВТО.

Китай может сослаться на положения статьи XIX ГАТТ и на Соглашение Уругвайского раунда по защитным мерам, которые позволяют странам принимать меры, ограничивающие торговлю, для предупреждения причинения серьезного ущерба отечественным отраслям или угрозы его причинения. Такие защитные меры должны использоваться в сочетании с продолжением курса реформ в соответствующих секторах для обеспечения упорядоченной адаптации к новым условиям, связанным с присоединением. Приведенный выше анализ структуры и конкурентоспособности китайских отраслей показал, что серьезный ущерб может быть причинен в тех секторах, где конкурентные преимущества имеют не менее, а более развитые из торговых партнеров Китая. Следовательно, можно ожидать, что полномасштабное и прозрачное применение положений о защитных мерах в соответствии с

обязательствами по НБН не создаст серьезных препятствий на пути экспорта большинства развивающихся стран. Учитывая его положение в глобальной торговой системе, Китай на практике в состоянии более эффективно использовать такие положения против "разрушительных" торговых потоков, источниками которых являются зрелые отрасли его более развитых торговых партнеров, чем против торговых потоков из других развивающихся стран – членов ВТО.

Во-первых, налицо необходимость в мерах политики для обеспечения упорядоченной адаптации к новым условиям.

В более долгосрочной перспективе все эти меры политики и реформы необходимо будет поместить в более широкий контекст индустриализации, роста и развития в Китае. Приведенный выше анализ показывает, что возможности создания рабочих мест и увеличения доходов значительной части рабочей силы в Китае за счет расширения имеющей экспортную ориентацию хозяйственной деятельности являются ограниченными. Кроме того, любой крупный переток рабочей силы в трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности порождает риск переполнения рынков и вполне может привести к наращиванию протекционистских барьеров в промышленно развитых странах; это имело бы отрицательные последствия для других развивающихся стран, экспортирующих такого рода товары, а также для Китая.

Различные оценки и расчеты на основе имитационных моделей ясно указывают на трудности, сопряженные с такой стратегией. Даже относительно умеренная переориентация рабочей силы на трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности, производящей товары на экспорт, вызовет значительное увеличение мирового предложения таких товаров и доли Китая на мировых рынках. Например, результаты смоделированных расчетов, которые приведены в таблице 5.2, указывают на то, что для компенсации вызванных одним лишь сокращением тарифов потерь рабочих мест в отраслях, конкурирующих с импортом, за счет развития экспортного сектора коэффициент отношения экспорта товаров и услуг к ВВП необходимо довести в 2005 году до 41,5 процента, а это – крайне нереа-

Второй комплекс принципиальных вопросов касается того, в какой мере Китай будет опираться на иностранные рынки и инвестиции, а также механизмов его участия в мировой торговле.

листичный уровень даже для такой страны с низкими уровнями доходов, как Китай, если учесть его размеры. При подобном сценарии доли Китая в мировом экспорте швейной продукции и изделий из кожи составили бы, соответственно, 35 и 30 процентов. (А это значит, что по такой статье, как швейная продукция, Китай обеспечивал бы 70 процентов среднегодового прироста мирового экспорта.) Согласно другим оценкам, эти показатели даже выше. Например, по оценкам Всемирного банка, его доля на рынке швейной продукции должна составить более 47 процентов, то есть среднегодовые темпы прироста экспорта одежды Китаем должны превысить 37 процентов (Lanchovichina, Martin, Fukase, 2000, tables 6, 8). Согласно еще одной оценке, доля Китая в мировом экспорте швейной продукции в 2005 году должна составить 40 процентов, а в 2010 году – 44 процента (Wang, 2000). Было бы нереалистично ожидать, что присоединение Китая к ВТО приведет к столь далекому изменению в торговле Китая и в мировой торговле. Такое расширение экспорта Китая не только, вероятнее всего, натолкнется на структурные барьеры в самом Китае, но и может привести к обострению конкуренции на рынках трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности со всеми вытекающими из этого последствиями для цен и условий торговли.

С другой стороны, в любой стратегии торговли и индустриализации должно признаваться, что Китай нуждается в иностранной валюте для финансирования импорта, связанного с дальнейшим сохранением высоких темпов накопления капитала, что – невзирая на численность населения – экономика страны может и не быть достаточно большой, чтобы генерировать спрос, необходимый для поддержки некоторых крупномасштабных производств, и что конкуренция на мировых рынках нередко имеет важнейшее значение для достижения успехов позднеиндустриализующимися странами. Таким образом, в качестве эффективной стратегии можно предложить проведение быстрой и хорошо продуманной технологической модернизации в обрабатывающей промышленности, которая позволит переориентироваться в экспорте с трудоемкой на техно- и наукоемкие виды продукции обрабатывающей промышленности. Как отмечалось выше, переключение на товары с высокой добавленной стоимостью и с динамичными рынками потребует новой стратегии, направленной на замену импортных узлов и компонентов товарами отечественного производства. Подобная стратегия может также обеспечить достаточные поступления иностран-

ной валюты без необходимости выхода на неустойчивые уровни коэффициентов отношения объемов торговли к ВВП. Кроме того, она способна помочь избежать возникновения проблемы ошибочной композиции и обеспечить больше пространства для менее развитых экспортеров продукции обрабатывающей промышленности. Разумеется, такая стратегия будет подразумевать необходимость создания значительной доли мест для трудоустройства рабочей силы в отечественных секторах, включая сферу услуг, в то время как большая часть квалифицированных работников будет переведена в отрасли обрабатывающей промышленности, ориентированные на экспорт. Со временем для удержания быстрых темпов индустриализации необходимо будет обеспечить повышение уровня квалификации рабочей силы.

Как представляется, в каком-то смысле этот процесс уже начался. Как отмечалось выше, Китай сохраняет значительные конкурентные преимущества в сборке науко- и техноемкой продукции и ее переработке на экспорт, но в то же время он наращивает свой потенциал в производстве более сложных узлов, компонентов и готовой продукции. Этот процесс можно ускорить параллельно с проведением реформ, направленных на модернизацию производства в крупномасштабных, капиталоемких секторах обрабатывающей промышленности, в которых доминируют ГП. Судя по всему, Китай обладает таким потенциалом: он имеет достаточно большие резервы образованной рабочей силы, а стоимость такой рабочей силы чрезвычайно низка по сравнению с большинством других развивающихся стран. Согласно последним имеющимся данным по состоянию на середину 90-х годов, число выпускников вузов в Китае превышает миллион по сравнению с порядка 380 тыс. в Индонезии и Республике Корея. Кроме того, инженеры и ученые составляют 35 процентов общего числа выпускников против в среднем 24 процентов в Индонезии, Пакистане, Таиланде и Филиппинах и 48 процентов в Сингапуре и Республике Корея. Аналогичным образом, число обладателей технических специальностей в расчете на миллион жителей в стране составляет 200 человек, и хотя это меньше, чем в Республике Корея (318) и Сингапуре (301), но гораздо больше, чем в Индии (108), Малайзии (32) и Таиланде (30) (UNESCO, 1999). Таким образом, Китай имеет возможность совершить скачок в процессе индустриализации, вместо того чтобы прилагать усилия для трудоустройства избыточной рабочей силы в отраслях обрабатывающей промышленности, производящих трудоемкую продукцию с относительно низкой добавленной стоимостью. ■

Примечания

- 1 Китай стал членом ВТО в декабре 2001 года.
- 2 В настоящей главе, если не указано иное, данные по Китаю не включают в себя данные по Особому административному району Гонконг (Гонконг, Китай), Особому административному району Макао (Макао, Китай) и по Китайской провинции Тайвань.
- 3 Описание и анализ этого опыта см. Agosin, Tussie (1993). См. также *ДТР 1999* (часть вторая, глава IV и приложение к главе IV).
- 4 В категорию ПИК включены акционерно-паевые совместные предприятия, договорные совместные предприятия, предприятия, полностью находящиеся в иностранной собственности, и совместные компании по разведке и разработке месторождений в специальных добывающих отраслях. Они составляют широкий спектр фирм: от крупных транснациональных корпораций до малых и средних предприятий, принадлежащих главным образом инвесторам китайского этнического происхождения из Восточной Азии.
- 5 Описание режима счета операций с капиталом в Китае см. Ge (1001).
- 6 По оценкам Всемирного банка, взвешенная тарифная ставка снизится с 18,7 процента в 1998 году до 7,85 процента в 2005 году (Ianchovichina, Martin, 2001, tables 2, 4).
- 7 По Соглашению СКМ отчисления по линии социального обеспечения государственным предприятиям также рассматриваются как субсидии.
- 8 Анализ воздействия присоединения на занятость см. Bhalla, Qui (2002); см. также Bhattasali, Masahiro (2001, appendix table 1) о вкладе различных секторов в рост занятости.
- 9 Например, хотя Анганская металлургическая компания с 1995 года сократила 30 тыс. рабочих мест, производительность труда в ней составляет лишь одну шестую часть от производительности труда компании "Поско" в Республике Корея (Powell, 2001: 51). Анализ вопроса о модернизации и увольнении см. Bhalla, Qui (2002). Иногда уволенные работники не снимаются с зарплаты и продолжают получать частичные оклады в течение определенного периода времени. В 1995 году число таких работников составляло около 5,6 млн. человек, а в 1998 году оно выросло до 16 млн. человек (Yang, Tam, 1999).
- 10 В 1997 году потери этих предприятий составили 3,4 процента от созданной ими добавленной стоимости, и менее половины этой суммы было покрыто субсидиями (Broadman, 2000). Данные о рентабельности см. Shoe, Yin (2000).
- 11 Согласно одной из оценок, 15–25 процентов ПИИ, поступавших в Китай в 80-х годах и в начале 90-х годов, представляли собой "возвратные" инвестиции, имевшие своим источником сам Китай. На них приходилась примерно половина притока инвестиций из Гонконга (Китай) (Huang, 2002: 23).
- 12 Анализ различных особенностей ПИК в Китае см. Huang (2002: 23–32).
- 13 В период с 1994 по 1998 год такой импорт вырос в 10 раз и достиг в 1998 году 2 млрд. долл. (Morgan Stanley, 2001).
- 14 Эти данные основаны на результатах обследования, проведенного Лун Цюоцином в 2001 году [см. дискуссионный документ ЮНКТАД, подготовленный Чжэном (Zheng, 2002)].
- 15 Анализ см. Braunstein, Epstein (2002).
- 16 В развитых странах текстильная промышленность является более капиталоемкой и, следовательно, требует более высокого уровня квалификации рабочей силы. Аналогичным образом, их швейная промышленность использует качественное сырье и дизайн, которые требуют более высокой квалификации и более высокого уровня знаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- ADB (2001). *Asian Development Outlook 2001*. Update and statistical tables. Manila, Asian Development Bank.
- Agosin M and Tussie D, eds. (1993). *Trade and Growth - New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press.
- Akiyama T and Larson DF (1994). The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245. Washington, DC, World Bank, January.
- Arndt SW and Kierzkowski H, eds. (2001). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Athukorala P (1993). Manufactured exports from developing countries and their terms of trade: A re-examination of the Sarkar-Singer results. *World Development*, 21: 1607-1613.
- Athukorala P and Menon J (1997). AFTA and the investment-trade nexus in ASEAN. *The World Economy*, 20: 159-174.
- Bacchetta M and Bora B (2001). Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, 12 (UNCTAD/ITCD/TAB/13). United Nations publication, sales no. E.01.II.D.23, New York and Geneva.
- Baldone S, Sdogati F and Tajoli L (2001). Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80-104.
- Barro RJ and Lee JW (2000). International data on educational attainment: Updates and implications. Working Paper, 42. Cambridge, MA, Harvard University, Center for International Development.
- Belderbos R, Capannelli G and Fukao K (2001). Backward vertical linkages of foreign manufacturing firms: Evidence from Japanese multinationals. *World Development*, 29: 189-208.
- Berge K and Crowe T (1997). The terms of trade facing South Korea with respect to its trade with LDCs and DMEs. Working Paper, 12. Oxford, University of Oxford, Queen Elisabeth House, August.
- Bhagwati J (1958). Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, XXV (3), June.
- Bhalla AS and Qiu S (2002). China's WTO accession - Its impact on Chinese employment. UNCTAD Discussion Paper. Forthcoming. Geneva.
- Bhattasali D and Masahiro K (2001). Implications of China's accession to the World Trade Organization. Paper presented at DIJ-FRI International Conference, "Japan and China - Cooperation, Competition and Conflict" (sponsored by the German Institute for Japan Studies and the Fujitsu Research Institute), Tokyo, 18-19 January.
- BIS (various issues). *International Banking and Financial Market Developments*. Basel, Bank for International Settlements.
- BIS (2001a). International consolidated statistics for the third quarter of 2001. Basel, Bank for International Settlements, December.
- BIS (2001b). *BIS Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments*. Basel, Bank for International Settlements, December.
- Bleaney MF (1993). Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453-466.
- BLS (1997). *Handbook of Methods*. Washington, DC, United States Bureau of Labor Statistics, Department of Labor.
- Braunstein E and Epstein G (2002). Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals? Mimeo. Cambridge, MA, University of Massachusetts, Political Economy Research Institute.
- Broadman HG (2000). *China's Membership in the WTO and Enterprise Reform: The Challenges for Accession and Beyond*. Washington, DC, World Bank.
- Cerra V and Dayal-Gulati A (1999). China's trade flows: Changing price sensitivities and the reform process. Working Paper (WP/91/1). Washington, DC, International Monetary Fund, Asia and Pacific Department, and IMF Institute.
- CGFS (1999). *A Review of Financial Market Events in Autumn 1998*. Basel, Committee on the Global Financial System, October.
- Choe C and Yin X (2000). Contract management responsibility and profit incentives in China's state-owned enterprises. *China Economic Review*, 11: 98-112.
- Choudhri EU and Hakura DS (2000). International trade and productivity growth: Exploring the sectoral effects for developing countries. IMF Staff Papers, 47: 30-53. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Cline WR (1982). Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10(2): 81-90.
- Cooper C (2000). *The Impact of China's Accession to the World Trade Organization: Implications for Korea and Japan*. Seoul, Korean Economic Institute.

- Cunningham A, Dixon L and Hayes S (2001). Analysing yield spreads on emerging market sovereign bonds. *Financial Stability Review*, December.
- Customs General Administration (various issues). *China Customs Statistics Yearbook*. Beijing, People's Republic of China.
- Das BL (1998). *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*. Penang, Malaysia, Third World Network.
- ЕЭК (1995). *Европейский экономический бюллетень*, № 47. Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.95.П.Е.24. Нью-Йорк и Женева, Европейская экономическая комиссия.
- ЕЭК (1997). Кризис в Болгарии. *Обзор экономического положения Европы, 1996–1997 годы*. Женева, Европейская экономическая комиссия.
- ЕЭК (1998). Кризис в России. *Обзор экономического положения Европы, 1998 год*, № 3. Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.98.П.Е.25. Женева, Европейская экономическая комиссия.
- ECLAC (1999). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean. 1999 Report*. United Nations publication, sales no. E.OO.II.G.4, Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- ECLAC (CEPAL) (2001). *Estudios Estadísticos y Perspectivas*, 13. Santiago, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- EIU (various issues). Country forecasts. London, New York and Hong Kong (China), Economist Intelligence Unit (www.viewswire.com/index.asp).
- Ernst D (1997). From partial to systemic globalization: International production networks in the electronics industry. BRIE Working Paper, 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, CA, April (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp98.html>).
- Ernst D (1998). Catching-up, crisis and industrial upgrading. Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry. Working Paper, 98-16. Aalborg, Denmark, Aalborg University, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), (www.business.auc.dk/druid/wp/pdf_files/98-16.pdf).
- Ernst D (2000). Inter-organizational knowledge out-sourcing: What permits small Taiwanese firms to compete in the computer industry? *Asia Pacific Journal of Management*, 17(2).
- Ernst D and Guerrieri P (1998). International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26.
- Ernst D and Ravenhill J (1999). Globalization, convergence and the transformation of international production networks in electronics in East Asia. *Business and Politics*, 1: 35-62.
- Feenstra RC and Hanson GH (2001). Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. NBER Working Paper, 8372. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, July.
- Finger M and Noguez J (2001). The unbalanced Uruguay Round outcome: The new areas in future WTO negotiations. Policy Research Working Paper, 2732. Washington, DC, World Bank, December.
- Finger JM and Schuknecht L (1999). Market access advances and retreats: The Uruguay Round and beyond. Working Paper, 2232. Washington, DC, World Bank.
- Finger M and Schuler P (2000). Implementation of the Uruguay Round commitments: The development challenge. *The World Economy*, 24(4).
- Ge W (2001). Financial sector restructuring and capital account management in China - Some lessons for economic integration. Mimeo. Geneva, UNCTAD.
- Gereffi G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- Gilbert J and Wahl T (2000). Applied general equilibrium assessments of trade liberalization in China. Paper presented at the Workshop on China's Accession to the WTO on "An Overview of Recent Analyses", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis and Institute of Qualitative and Technical Economics of the Chinese Academy of Social Science, Beijing, People's Republic of China, 19-20 October.
- Gordon RJ (2000). Does the 'New Economy' measure up to the great inventions of the past? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 49-79.
- Graziani G (2001). International subcontracting in the textile and clothing industry. In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Hanson GH, Mataloni RJ and Slaughter MJ (2000). Expansion strategies of U.S. multinational firms. In: Collins SM and Rodrik D, eds. *Brookings Trade Forum 2001*. Washington, DC, Brookings Institution.
- Havrylyshyn O (1990). Penetrating the fallacy of export composition. In: Singer H, Hatti N and Tandon T, eds. *North-South Trade in Manufactures*. New Delhi, Indus Publishing Co.
- Helleiner GK (2000). Can the global economy be civilized? 10th Raul Prebisch Lecture, Geneva, UNCTAD, December.
- Hertel T, ed. (1997). *Global Trade Analysis - Modeling and Applications*. New York, Cambridge University Press.
- Hoekman B, Ng F and Olarreaga M (2001). Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries. Working Paper, 2604. Washington, DC, World Bank, May.
- Huang Y (2002). *Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era*. New York, Cambridge University Press.
- Hummels D, Ishii J and Yi KM (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54: 75-96.
- Hummels D, Rapoport D and Yi KM (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*. New York, Federal Reserve Bank, June: 79-99.
- IADB (2001). Integration and trade in the Americas: A preliminary estimate of 2001 trade. Periodic Note. Washington, DC, InterAmerican Development Bank, December (www.iadb.org/int/itd/english/periodic_notes/npl201eng.pdf).
- Ianchovichina E and Martin W (2001). *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*. Washington, DC, World Bank, May.

- Ianchovichina E, Martin W and Fukase E (2000). Assessing the implications of merchandise trade liberalization in China's accession to WTO. Paper presented at the Roundtable on China's Accession to the WTO sponsored by the Chinese Economic Society and the World Bank, 8 July, Pundong, Shanghai. Washington, DC, World Bank, June.
- IIF (2002). *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington, DC, Institute of International Finance, 30 January.
- IMF (2000a). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2000b). *Balance of Payments Statistics Yearbook -Part I: Country Tables*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2001). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund, October and December.
- Jaffee S and Gordon P (1993). Exporting high-value food commodities: Success stories from developing countries. Discussion Paper, 198. Washington, DC, World Bank.
- JP Morgan (1999). China's reforms to take another costly decade. *Global Data Watch*. Hong Kong, 29 October: 9-29.
- JP Morgan (2001a). *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report. New York, 10 October.
- JP Morgan (2001b). *Global Data Watch*. Hong Kong, 4 May.
- Kohler H (2002). Working for a better globalization. Paper presented at International Monetary Fund Conference on Humanizing the Global Economy, Washington, DC, 28 January.
- Laird S (1999). Regional trade agreements - Dangerous liaisons? *The World Economy*, 22(9), December.
- Laird S and Yeats A (1990). Trends in nontariff barriers of developed countries, 1966-1986. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126: 299-235.
- Lall S (1995). Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia. *Transnational Corporations*, 4(3), December.
- Lall S (1998). Exports of manufactures by developing countries: Emerging patterns of trade and location. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 54-73.
- Low P and Yeats A (1995). Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, 18: 51-70.
- Lowe JH (2001). *Survey of Current Business. U.S. Direct Investment Abroad*. Washington, DC, United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, September (www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm).
- Maizels A (2000). The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981-97. Working Paper, 36. Oxford, Oxford University, Queen Elisabeth House, January.
- Maizels A, Palaskas TB and Crowe T (1998). The Prebisch Singer hypothesis revisited. In: Sapsford D and Chen J, eds. *Development Economics and Policy*. London and Basingstoke, Macmillan.
- Martin W (1993). The fallacy of composition and developing country exports of manufactures. *The World Economy*, 16(2): 159-172.
- Mayer J, Butkevicius A and Kadri A (2002). Dynamic products in world exports. UNCTAD Discussion Paper. Geneva. Forthcoming.
- McCalman P (2001). Reaping what you sow: An empirical analysis of international patent harmonization. *Journal of International Economics*, 55: 161-86.
- Michalopoulos C (1999). Trade policy and market access issues for developing countries: Implications for the Millennium Round. Working Paper, 2214. Washington, DC, World Bank.
- Minford P, Riley J and Nowell E (1997). Trade, technology and labour markets in the world economy, 1970-90: A computable general equilibrium analysis. *Journal of Development Studies*, 34 (2): 1-34.
- Miozzo M (2000). Transnational corporations, industrial policy and the 'war of incentives': The case of the Argentine automobile industry. *Development and Change*, 31: 651-680.
- Miranda J, Torres RA and Ruiz M (1998). The international use of antidumping: 1987-1997. *Journal of World Trade*, 32(5): 5-71.
- MOFTEC (1999). Statistical data (on FDI). Beijing, People's Republic of China, Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation (www.MOFTEC.gov.cn).
- MOFTEC (2001). *Report on the Foreign Trade Situation of China*. Beijing, People's Republic of China, Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation, Spring.
- Morgan Stanley (2001). The latest views of Morgan Stanley Economists, 2 April. New York, Morgan Stanley Global Economic Forum (www.morganstanley.com).
- Morrissey O (2002). Investment and competition policy in the WTO: Issues for developing countries. *Development Policy Review*, 20(1), March: 63-73.
- Mortimore M, Lall S, Romijn H, with Larakis K, Martinez E, Vicens LJ and Zamora R (2000). The garment industry. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35, New York and Geneva.
- Mortimore M, Romijn H and Lall S, with Ariff M, Carillo J and Yew SY (2000). The colour TV receiver industry. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35, New York and Geneva.
- National Bureau of Statistics, China (1999). *China Statistical Yearbook 1999*. Beijing, People's Republic of China.
- National Bureau of Statistics, China (2000). *China Statistical Yearbook 2000*. Beijing, People's Republic of China.
- Ng F and Yeats A (1999). Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? Policy Research Working Paper, 2197, Washington, DC, World Bank, October.
- Nicita A and Olarreaga M (2001). Trade and Production, 1976-99. Working Paper, 2701. Washington, DC, World Bank, 6 November.
- OECD (1999). *Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook*. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Oliner SO and Sichel DE (2000). The resurgence of growth in the late 1990s: Is information technology the story? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 3-22.
- Oxford Analytica (2002a). EastAsia: Manufacturing questions. Daily Brief, 14 January (www.oxweb.com/default.asp).

- Oxford Analytica* (2002b). Tokyo vexed by flight of manufacturing. Daily Brief, 12 February (www.oxweb.com/default.asp).
- Page S (1994). *How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints*. London and New York, Routledge.
- Panagariya A (2000). The Millennium Round and developing countries: Negotiating strategies and areas of benefits. G-24 Discussion Paper Series, 1. New York and Geneva, UNCTAD and Center for International Development, Harvard University, March.
- Powell B (2001). China's great step forward. *Fortune*, September: 42-54.
- Preusse HG (2001). MERCOSUR - Another failed move towards regional integration. *The World Economy*, 24: 911-931.
- Rodrik D (1999). Response to Srinivasan and Bhagwati: Outward-orientation and development: Are revisionists right? Mimeo. Cambridge, MA, Harvard University.
- Rodrik D (2001). The global governance of trade - As if development really mattered. UNDP Background Paper. New York, United Nations Development Programme, Bureau for Development Policy, October.
- Romijn H, Van Assouw R and Mortimore M, with Carrillo J, Lall S and Poapongsakorn N (2000). TNCs, industrial upgrading and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35, New York and Geneva.
- Rosen DH (1999). *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Rowthorn R (1996). East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered. In: UNCTAD, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 10. Geneva.
- Rowthorn R (1997). Replicating the experience of the newly industrialising economies. Working Paper, 57. Cambridge, UK, Cambridge University, Economic and Social Research Council, Centre for Business Studies.
- Sarkar P and Singer HW (1991). Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19: 333-340.
- Shafaeddin SM (2002). The impact of China's accession to WTO on its competitors. UNCTAD Discussion Paper. Forthcoming. Geneva.
- Singer HW (1975). The distribution of gains revisited. In: Cairncross A and Puri M, eds. *The Strategy of International Development. Essays in the Economics of Backwardness*. London and Basingstoke, Macmillan.
- Srinivasan TN and Bhagwati J (1999). Outward-orientation and development: Are revisionists right? Economic Growth Center Discussion Paper, 806. New Haven, CT, Yale University, September.
- Stiglitz J (1998). Towards a new paradigm for development: Strategies, policies and processes, 9th Raul Prebisch Lecture, Geneva, UNCTAD, October.
- Streeten P (1993). The multinational enterprise and the theory of development policy. In: Lall S, ed. *Transnational Corporations and Economic Development*. United Nations Library on Transnational Corporations, vol. 3. London and New York, Routledge.
- UNCTAD (various issues). *Monthly Commodity Price Bulletin*. Geneva.
- UNCTAD (2000). *Handbook of Statistics*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.30, New York and Geneva.
- UNCTAD (2001a). *World Investment Report, 2001*. United Nations publication, sales no. E.01.II.D.12. New York and Geneva.
- UNCTAD (2001b). Globalization and the labour market. Paper prepared by the UNCTAD secretariat for the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc. 14), Geneva, 12 November.
- UNCTAD (2001c). *Improving Market Access for Least Developed Countries* (UNCTAD/DITC/TNCD/4). Geneva, May.
- UNCTAD (2002a). Development strategies in a globalizing world. Mimeo. Geneva, January.
- UNCTAD (2002b). FDI downturn in 2001 touches almost all regions. Press Release (TAD/INF/PR36). Geneva, 21 January.
- UNCTAD/Commonwealth Secretariat (2001). Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7). Joint Study. London and Geneva, July.
- UNCTAD/ECLAC (2002). Summary and conclusions. UNCTAD/ECLAC Joint Regional Seminar on FDI Policies in Latin America, Santiago, Chile, 7-9 January (www.ECLAC.org/).
- UNCTAD/WTO (2000). The post-Uruguay Round tariff environment for developing countries' exports: Tariff peaks and tariff escalation. Joint Study (TD/B/COM.I/14/Rev.I). Geneva, UNCTAD/World Trade Organization, January.
- UN/DESA (various issues). *Monthly Bulletin of Statistics*. New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs (<http://esa.un.org/unsd/mbs/mbssearch.asp>).
- UN/DESA (2002). *World Economic Situation and Prospects 2002*. New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- ПРООН (2001). *Доклад о развитии человеческого потенциала, 2001 год*. Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.99.III.B, Нью-Йорк.
- UNESCO (1999). *UNESCO Statistical Yearbook*. Paris, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm).
- UNIDO (various issues). *Handbook of Industrial Statistics*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- UNIDO (various issues). *International Yearbook of Industrial Statistics*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- United States Census Bureau (2001). *Statistics for Industry Groups and Industries, 1999. Annual Survey of Manufacturers*. Washington, DC, United States Department of Commerce, May (www.census.gov/prod/2001pubs/m99-asl.pdf).
- USITC (1999a). *Production Sharing: The Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations*,

- 1995-1998. USITC Publication, 3265. Washington, DC, United States International Trade Commission, December.
- USITC (1999b). *Industry and Trade Summary: Apparel*. USITC Publication, 3169, Washington, DC, United States International Trade Commission, March.
- USITC (1999c). *Assessment of Economic Effects on the United States of China's Accession to WTO*. Investigation no. 332-403. Washington, DC, United States International Trade Commission, September.
- Walmsley TL and Hertel TW (2001). China's accession to the WTO: Timing is everything. *The World Economy*, 24: 1019-1049.
- Wang Z (2000). *The Impact of China's WTO Accession on the World Economy*. Washington, DC, Economic Research Services, United State Department of Agriculture.
- Werner International Management Consultants (1998). *Hourly Labour Costs in the Textiles Industry and Hourly Labour Costs in the Apparel Industry*. New York.
- Wood A (1994). *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- World Bank (1994,1996). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- World Bank (2000). *World Development Indicators*. Washington, DC.
- World Bank (2001). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- WTO (1998). *Trade Policy Review: European Union 1997*. Geneva, World Trade Organization.
- WTO (2000). *Trade Policy Review: European Union*, 1:31. Geneva, World Trade Organization.
- WTO (2001a). *Implementation of Special and Differential Provisions in WTO Agreements and Decisions* (WT/COMTD/77/Rev.1). Geneva, World Trade Organization, 21 September.
- WTO (2001b). *Ministerial Declaration*. Ministerial Conference, Fourth Session, Doha, 9-14 November (WT/MIN(01)/DEC/1). Geneva, World Trade Organization, 20 November.
- WTO (2001c). *Annual Report (2001) of the Council for TRIPS* (WT/IP/C/23). Geneva, World Trade Organization, 5 October.
- WTO (2001d). *Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*. Special Studies, 6. Geneva, World Trade Organization.
- WTOR (2002). World tourism stalls in 2001. Madrid, World Tourist Organization, 29 January (www.world-tourism.org/frameset/frame_newsroom.html).
- Yang Y (1999). Completing the WTO accession negotiations: Issues and challenges. *World Economy*, 22: 513-34.
- Yang M and Tarn CH (1999). *Xiagang: The Chinese way of reducing labour redundancy and reforming State-owned enterprises*. *East Asia Institute (EAI) Background Brief*, 38. Singapore, 20 July.
- Yeats A (1998). Does MERCOSUR's trade performance justify concerns about the effects of regional trade agreements? *World Bank Economic Review*, 12: 1-28.
- Yeats A (2001). Just how big is global production sharing? In: Amdt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Zheng Z (2002). China's terms of trade in manufactures, 1993-2000. UNCTAD Discussion Paper. Forthcoming. Geneva.



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Palais des Nations
CH-1211 GENEVA 10
Switzerland
(www.unctad.org)

Отдельные публикации ЮНКТАД

Доклад о торговле и развитии, 2001 год

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.01.II.D.10

- Часть первая* Глобальные тенденции и перспективы
- I. Мировая экономика: состояние и перспективы
 - II. Международная торговля и финансы
- Часть вторая* Реформа международной финансовой архитектуры
- III. На пути к реформе международной финансовой архитектуры: какое направление избрать?
 - IV. Стандарты и регулирование
 - V. Режимы валютных курсов и возможности регионального сотрудничества
 - VI. Урегулирование кризисов и разделение бремени.

Доклад о торговле и развитии, 2000 год

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.00.II.D.19

- I. Нынешний глобальный подъем и диспропорции в долгосрочной перспективе
- II. Мировая экономика: состояние и перспективы
- III. Международные рынки
- VI. Кризис и оживление экономики в Восточной Азии

International Monetary and Financial Issues for the 1990s**Volume XI* (1999)**United Nations publication, sales no. E.99.II.D.25
ISBN 92-1-112465-4

- Montek S. Ahluwalia
The IMF and the World Bank in the New Financial Architecture
- Stephany Griffith-Jones with Jenny Kimmis
The BIS and its Role in International Financial Governance
- Aziz Ali Mohammed
Adequacy of International Liquidity in the Current Financial Environment
- Steven Radelet
Orderly Workouts for Cross-border Private Debt
- Andrew Cornford
Standards for Transparency and Banking Regulation and Supervision: Contrasts and Potential
- William Milberg
Foreign Direct Investment and Development: Balancing Costs and Benefits
- Kwesi Botchwey
Country Ownership and Development Cooperation: Issues and the Way Forward
- Giovanni Andrea Cornia
Social Funds in Stabilization and Adjustment Programmes
- Bhagirath Lal Das
Strengthening Developing Countries in the WTO

* Этот том завершает серию *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, издававшуюся в рамках Проекта ЮНКТАД по оказанию технического содействия Межправительственной группе 24 по международным валютным вопросам. Начиная с 2000 года исследования, подготавливаемые по линии этого проекта, издаются ЮНКТАД совместно с Гарвардским университетом в качестве отдельных публикаций в новой серии под названием *G-24 Discussion Paper Series*.

Эти публикации можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: United Nations Publications/Sales Section, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (факс: +41-22-917.0027; электронная почта: unpubli@un.org; Интернет: www.un.org/publications); или по адресу: United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, New York, NY 10017, USA (телефон: +1-212-963.8302 или +1-800-253.9646; факс: +1-212-963.3489; электронная почта: publications@un.org).

G-24 Discussion Paper Series

*Research papers for the Intergovernmental
Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs*

No. 16	January 2002	Gerardo ESQUIVEL and Felipe LARRAIN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
No. 15	December 2001	Peter EVANS and Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
No. 14	September 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
No. 13	July 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
No. 12	July 2001	Yung Chul PARK and Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
No. 11	April 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
No. 10	March 2001	JOMO K.S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
No. 9	February 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
No. 8	January 2001	Ilan GOLDFAJN and Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still "Work" in Financially Open Economies?
No. 7	December 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum's Report of the Working Group on Capital Flows
No. 6	August 2000	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Governance-related Conditionality of the International Financial Institutions
No. 5	June 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
No. 4	June 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
No. 3	May 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence
No. 2	May 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
No. 1	March 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

Документы серии *G-24 Discussion Paper Series* имеются на веб-сайте по адресу: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm. Их экземпляры можно получить у помощника редактора в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегий в области развития, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) по адресу: Editorial Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland [тел.: (+41-22) 907.5926; факс: (+41-22) 907.0274; электронная почта: MDPB-Ed.Assistant@unctad.org].

Дискуссионные документы ЮНКТАД
(UNCTAD Discussion Papers)

No. 140, February 1999	M. BRANCHI, G. GABRIELE & V. SPIEZIA	Traditional agricultural exports, external dependency and domestic prices policies: African coffee exports in a comparative perspective
No. 141, May 1999	Lorenza JACHIA & Ethel TELJEUR	Free trade between South Africa and the European Union – A quantitative analysis
No. 142, October 1999	J. François OUTREVILLE	Financial development, human capital and political stability
No. 143, November 1999	Yilmaz AKYÜZ & Andrew CORNFORD	Capital flows to developing countries and the reform of the international financial system
No. 144, December 1999	Wei GE	The dynamics of export-processing zones
No. 145, January 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT & R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry
No. 146, February 2000	Manuel R. AGOSIN & Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
No. 147, April 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
No. 148, April 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
No. 149, July 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
No. 150, August 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
No. 151, October 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States – Background and implications
No. 152, December 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
No. 153, December 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
No. 154, June 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries
No. 155, August 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
No. 156, August 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
No. 157, November 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?

Экземпляры *дискуссионных документов ЮНКТАД* и *серии переизданных документов* можно получить у помощника редактора в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегий в области развития, ЮНКТАД, по адресу: Editorial Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland [тел.: (+41-22) 907.5926; факс: (+41-22) 907.0274; электронная почта: MDPB-Ed.Assistant@unctad.org]. Полные тексты дискуссионных документов ЮНКТАД начиная с № 140, а также выдержки из более ранних номеров имеются на веб-сайте ЮНКТАД по адресу: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm.