

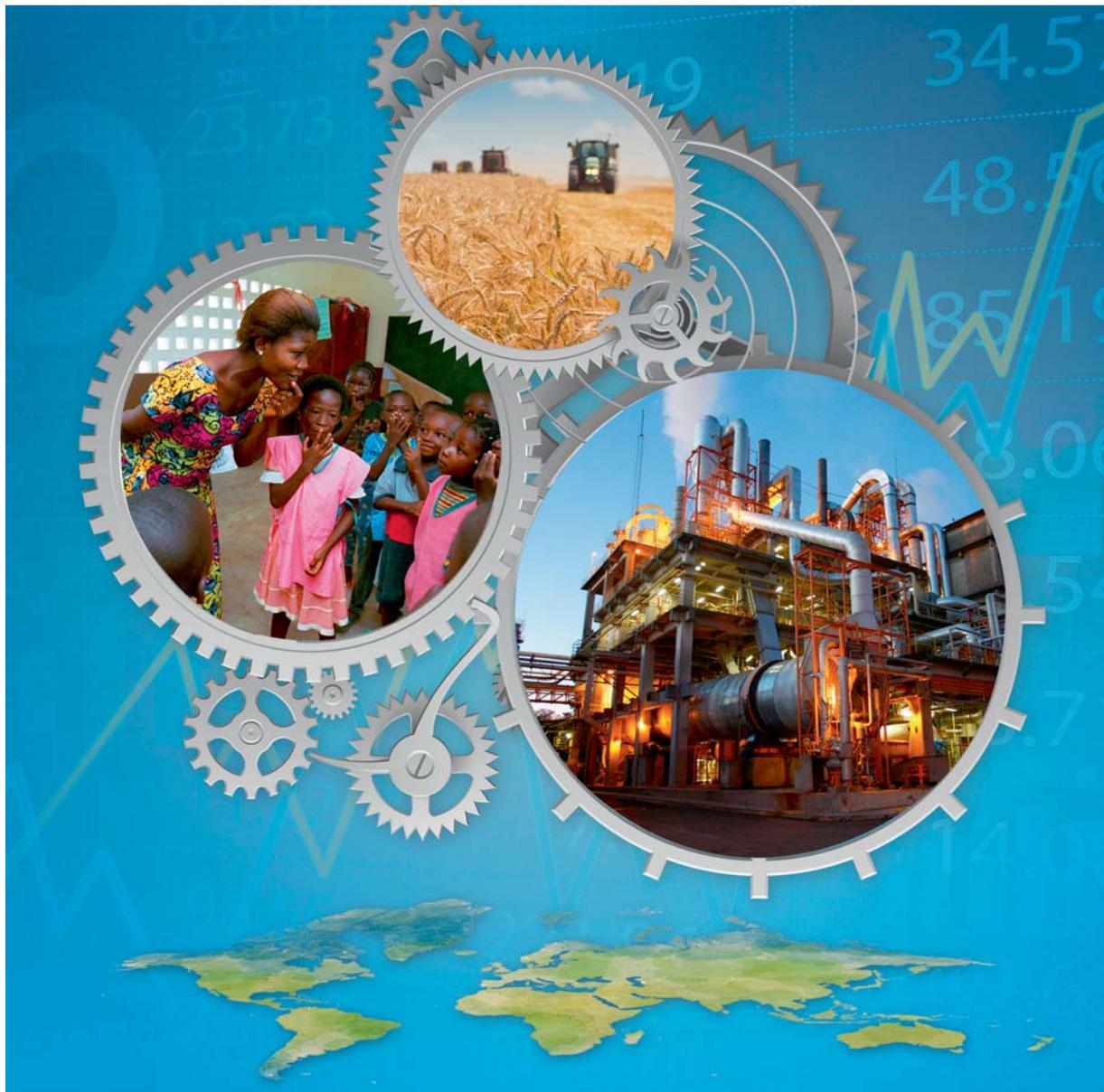


ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2016 год

Структурная
трансформация
в интересах всеохватного
и устойчивого роста



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ



ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2016 год

Доклад секретариата
Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2016 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 документе 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 настоящей публикации, можно свободно цитировать или перепечатывать, однако при этом необходимо указывать источник и номер документа. Экземпляр публикации, содержащей цитируемый или перепечатываемый материал, следует направлять в секретариат ЮНКТАД; электронная почта: tdr@unctad.org.

UNCTAD/TDR/2016

ИЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

eISBN 978-92-1-058313-8

ISSN 0251-7981

*Этот доклад
посвящается памяти
Герасимоса (Геры) Арсениса,
1931–2016 годы,
ведущего автора
первого ДТР за 1981 год*

Содержание

	Стр.
Пояснительные примечания	xiii
Сокращения	xv
ОБЗОР	I–XVIII

Глава I

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 1

A. Год опасных испытаний	1
B. Последние тенденции в мировой экономике	4
1. Динамика роста	4
2. Международная торговля.....	8
3. Последние изменения на сырьевых рынках.....	11
4. Приток международного капитала в развивающиеся страны.....	14
C. Замедление роста мировой торговли	17
1. Предварительные замечания по поводу причин торможения торговли.....	18
2. Мировая торговля в контексте международных производственных сетей.....	20
3. Выводы и последствия с точки зрения глобальных перспектив.....	23
Примечания	27
Литература	29

Глава II

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, СБЛИЖЕНИЕ ДОХОДА И СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ..... 31

A. Введение	31
B. Глобализация и сближение	33
C. Структурная трансформация: недостающее звено (недостающие звенья)	43
D. Благоприятные глобальные условия?	47
E. Заключение	50
Примечания	52
Литература	53

Глава III**ЗАДАЧА ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ**.....57

A. Введение	57
B. Доводы в пользу развития отраслей обрабатывающей промышленности	58
1. Преимущества обрабатывающей промышленности.....	58
2. Связи в области знаний и рост производительности труда.....	60
C. Тенденции структурных преобразований с 1970 года	61
1. Долгосрочные тенденции	61
2. Воздействие структурных сдвигов и инвестиций на совокупную производительность труда	67
D. Успешная и пробуксовывающая индустриализация и преждевременная деиндустриализация	76
1. Догоняющая индустриализация.....	76
2. Пробуксовывающая индустриализация	78
3. Преждевременная деиндустриализация	82
E. Вклад первичного и третичного секторов в структурную трансформацию	83
1. Роль первичного сектора в достижении структурных сдвигов.....	83
2. Вклад поступлений от сырьевого экспорта в структурную трансформацию	84
3. Роль услуг в процессе структурной трансформации	86
F. Заключение	89
Примечания	90
Литература	92

Глава IV**НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РОЛЬ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ**.....97

A. Введение	97
B. Взгляд в первом приближении	98
C. Региональные тенденции международной торговли	101
1. Общие тенденции	101
2. Торговля продукцией обрабатывающей промышленности.....	106
D. Структурная трансформация, рост производительности труда и торговля	110
1. Торговля продукцией обрабатывающей промышленности, добавленная стоимость и структурная трансформация	110
2. Рост производительности труда и торговля продукцией обрабатывающей промышленности.....	113
3. Степень переработки и диверсификации экспорта.....	115

E. Глобальные цепочки создания стоимости, модернизация промышленности и структурная трансформация	118
F. Гендерное равенство, индустриализация, торговля и занятость	122
1. Экспортная направленность и расширение прав и возможностей женщин.....	122
2. Эластичность занятости в экспорториентированных отраслях обрабатывающей промышленности.....	124
G. Влияние на ценообразование: прошлое и будущее	128
H. Заключение	132
Примечания	133
Литература	135

Глава V

ПРИБЫЛЬ, ИНВЕСТИЦИИ И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ	139
---	-----

A. Введение	139
B. Еще раз о связке «прибыль–инвестиции»	141
C. Корпоративные стратегии: переориентация и финансиализация	146
D. Конъюнктура корпоративных инвестиций в развивающихся странах	149
1. Сложные макроэкономические условия для частных инвестиций.....	151
2. Микроэкономические тенденции: начало процесса финансиализации корпораций в развивающихся странах?.....	155
3. Структурная трансформация и финансирование инвестиций: отраслевые тенденции (финансиализированных) инвестиций.....	160
E. Оживление инвестиций в развивающихся странах	162
1. Преодоление глобальной финансовой нестабильности и корпоративной финансиализации.....	162
2. Создание работающей связки между прибылью и инвестициями в условиях догоняющего развития.....	164
3. Борьба с минимизацией налогообложения, уклонением от уплаты налогов и бегством капитала.....	167
F. Заключение	168
Примечания	170
Литература	172

Глава VI

И ВНОВЬ О ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ	175
A. Введение	175
B. Переоценка сферы промышленной политики	176
1. Давняя история поощряемой государством структурной трансформации	176
2. Извлечение опыта из успехов и неудач.....	177
C. Различная геометрия отношений государства и бизнеса	179
1. Институты государства развития	179
2. Отношения между государством и бизнесом	181
3. Поддержка, результаты работы и контроль	182
D. Переоценка инструментария промышленной политики	185
1. Активная и пассивная промышленная политика.....	185
2. Регулирование ренты.....	188
3. Укрепление инновационного потенциала.....	188
E. Интеграция торговой, макроэкономической и структурной политики	191
1. Стратегический подход к роли международной торговли.....	192
2. Макроэкономические вопросы.....	193
3. Возрождение связки между прибылью и инвестициями.....	196
4. Политика обеспечения более глубокой интеграции сырьевого сектора	198
F. Заключение	199
Примечания	200
Литература	201

Приложение к главе VI

Рост и структурные изменения: новая оценка роли реального обменного курса	205
--	-----

Перечень таблиц

Таблица

Стр.

1.1	Рост мирового производства в 2008–2016 годах.....	5
1.2	Объем экспорта и импорта товаров в отдельных регионах и странах в 2012–2015 годах.....	9
1.3	Мировые цены на сырье в 2010–2016 годах.....	12
1.4	Потребление отдельных сырьевых товаров в Китае в 2002–2015 годах.....	14
1.5	Средний уровень тарифов по группам стран в 2014 году и изменения в 2008–2014 годах.....	19
2.1	Темпы роста промышленности в отдельных странах и регионах в 1870–2014 годах.....	32
2.2	Темпы роста реального душевого ВВП по паритету покупательной способности в отдельных регионах и странах в 1951–2015 годах.....	38
2.3	Вероятность преодоления отставания от Соединенных Штатов по группам доходов в 1950–1980 и 1981–2010 годах.....	42
3.1	Доля промышленности в совокупной добавленной стоимости и занятости в отдельных группах и странах в 1970–2014 годах.....	63
3.2	Доля обрабатывающей промышленности в совокупной добавленной стоимости и занятости в отдельных группах и странах в 1970–2014 годах.....	65
3.3	Среднегодовые темпы прироста совокупной добавленной стоимости, добавленной стоимости в промышленности и совокупной занятости в отдельных группах и странах в 1970–2014 годах.....	68
3.4	Среднегодовые темпы прироста инвестиций, совокупной производительности труда и производительности труда в промышленности в отдельных группах и странах в 1970–2014 годах.....	69
3.5	Среднегодовые темпы прироста производительности труда в отдельных регионах по движущим факторам за ряд лет.....	72
3.6	Душевые инвестиции и отношение инвестиций к ВВП в некоторых странах и группах стран в 1970–2014 годах.....	74
3.7	Отношение производительности труда в промышленности к производительности труда в отдельных отраслях услуг в отдельных странах в 2000–2010 годах.....	88
4.1	Доля экспорта товаров и услуг в ВВП разных групп стран в 1970–2014 годах.....	102
4.2	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности по отношению к ВВП в разных группах стран в 1980–2013 годах.....	107
4.3	Импорт продукции обрабатывающей промышленности по отношению к ВВП в разных группах стран в 1980–2013 годах.....	108
4.4	Доля средне- и высокотехнологичной продукции в общем экспорте промышленной продукции разных групп стран в 1980–2013 годах.....	109
4.5	Реакция мужской и женской занятости на рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности и промышленного производства в 1991–2014 годах.....	126
4.6	Эластичность доли трудового дохода в совокупном доходе в зависимости от изменения соотношения женской и мужской занятости и доли обрабатывающей промышленности в ВВП в 1991–2014 годах.....	127
4.7	Годовые изменения условий торговли в разных группах стран в 1980–2014 годах.....	130
5.1	Источники финансирования капиталовложений предприятий и препятствия для их доступа к внешнему финансированию, в разбивке по размеру предприятия, в отдельных группах стран в 2008–2015 годах.....	145
5.2	Размеры финансовой системы, отдельные показатели и страны.....	152
5.3	Нефинансовые корпорации: инвестиции и отдельные финансовые показатели в 1995–2014 годах.....	156
5.4	Нефинансовые корпорации: показатели задолженности и закредитованности в 1995–2014 годах.....	157
6.A.1	Регрессионный анализ связи экономического роста и заниженного обменного курса, 1950–2014 годы.....	206

Перечень диаграмм

<i>Диаграмма</i>	<i>Стр.</i>
1.1 Объем импорта в отдельных группах стран, январь 2004 года – апрель 2016 года	9
1.2 Помесячные индексы сырьевых цен в разбивке по группам сырьевых товаров, январь 2002 года – июнь 2016 года	13
1.3 Чистый приток капитала по отдельным группам стран в 2000–2016 годах	15
1.4 Средний уровень тарифов в мировой торговле в 1995–2014 годах	18
1.5 Степень импортной зависимости экспортных отраслей отдельных стран в 2002–2014 годах	20
1.6 Экспорт готовых изделий, заработная плата и ВВП отдельных стран по отношению к соответствующим показателям по всему миру в 1985–2014 годах	22
1.7 Мировая доля заработной платы в 1985–2014 годах	23
1.8 Рост мировой торговли, расширение кредитования и бюджетные дефициты в странах с наибольшим дефицитом по счету текущих операций в 1986–2015 годах	24
1.9 Условная перспективная оценка роста мировой торговли и связанных параметров в странах с наибольшим дефицитом по текущим операциям в 2005–2020 годах	25
2.1 Торговая и финансовая открытость в отдельных группах стран	34
2.2 Глобальный экспорт как доля мирового производства в 1960–2014 годах	35
2.3 Глобальные активы и дефициты по текущим операциям как доля мирового производства в 1980–2014 годах	35
2.4 Накопленные суммы и потоки прямых иностранных инвестиций как доля мирового производства по группам стран в 1970–2014 годах	35
2.5 Темпы роста мирового производства в 1951–2015 годах	37
2.6 Душевой ВВП отдельных стран и групп стран по отношению к душевому ВВП Соединенных Штатов в 1950–2015 годах	39
2.7 Разрыв в душевом ВВП между развивающимися странами и Соединенными Штатами в 1990 и 2014 годах	39
2.8 Рост реального ВВП в отдельных группах стран в 1971–2014 годах	43
2.9 Производительность труда в обрабатывающей промышленности и в экономике в целом в некоторых развивающихся регионах в 1960–2010 годах	44
2.10 Инвестиции в основной капитал в отдельных быстро растущих странах в 1860–2015 годах	45
2.11 Доля отдельных стран в глобальном экспорте товаров в 1950–2015 годах	46
2.12 Число системных банковских кризисов по группам стран в 1970–2012 годах	48
2.13 Доля международных потоков капитала и инвестиций в основной капитал в мировом производстве в 1980–2014 годах	49
3.1 Доля секторов экономики в общем объеме добавленной стоимости по группам стран в 1970–2014 годах	62
3.2 Доля обрабатывающей промышленности в совокупном объеме добавленной стоимости по группам стран в 1970–2014 годах	64
3.3 Динамика занятости, добавленной стоимости и производительности труда по секторам экономики в отдельных группах стран в различные годы	71
3.4 Среднегодовые темпы прироста занятости и производительности труда в обрабатывающей промышленности в отдельных странах и регионах в различные годы	79
4.1 Доля развивающихся и развитых стран в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности и некоторых сырьевых товаров в 1995 и 2014 годах	103
4.2 Географическая и товарная структура экспорта отдельных регионов/групп стран в 2000–2014 годах	104

*Диаграмма**Стр.*

4.3	Изменения в экспорте продукции обрабатывающей промышленности и в созданной в промышленности добавленной стоимости по отношению к ВВП в период между 1991–1994 и 2011–2014 годами в отдельных странах в разбивке по регионам.....	111
4.4	Изменения в доле отечественной добавленной стоимости в экспорте продукции обрабатывающей промышленности и в доле продукции обрабатывающей промышленности в общем объеме добавленной стоимости в отдельных странах в 1995–2011 годах.....	112
4.5	Рост производительности труда и доля экспорта продукции обрабатывающей промышленной в ВВП.....	114
4.6	Связь между техническим уровнем экспорта и ростом дохода на душу населения в отдельных развивающихся странах.....	116
4.7	Изменения в доле созданной за рубежом добавленной стоимости в экспорте продукции обрабатывающей промышленности и созданной в обрабатывающей промышленности добавленной стоимости в ВВП в 1995–2011 годах.....	120
5.1	Прибыль, инвестиции и распределение дивидендов нефинансовых корпораций в отдельных странах в 1960–2015 годах.....	142
5.2	Прибыль и инвестиции корпораций (кроме строительства) в 1980–2015 годах.....	143
5.3	Инвестиции в отдельных странах и группах стран в 1970–2014 годах.....	150
5.4	Валовая операционная прибыль по регионам/субрегионам в 1980–2015 годах.....	151
5.5	Отношение расходов на обслуживание долга к доходу в частном нефинансовом секторе развивающихся и развитых стран в 2007–2015 годах.....	154
5.6	Инвестиции по отношению к совокупному основному капиталу нефинансовых компаний и компаний обрабатывающей промышленности Бразилии и Южной Африки в 2000–2014 годах.....	160
5.7	Отраслевая структура прироста номинальной суммы совокупной задолженности и основного капитала в 2010–2014 годах.....	161

*Перечень вставок**Вставка**Стр.*

2.1	Проблемы среднего дохода.....	40
4.1	Занятость в промышленности в гендерном ракурсе.....	124
5.1	Рост долга нефинансовых корпораций Китая.....	158
5.2	Республика Корея: роль центрального банка в создании ориентированной на развитие финансовой системы.....	165
6.1	Промышленная политика и роль учреждений-посредников: опыт Эфиопии.....	182
6.2	Государственный заказ и промышленная политика.....	186
6.3	Отраслевые советы в Уругвае.....	190
6.4	Услуги и диверсификация: роль для промышленной политики?.....	194

Пояснительные примечания

Классификация по странам и товарным группам

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

В системе Организации Объединенных Наций не существует какой-либо общепринятой классификации стран или районов, подразделяемых на «развивающиеся», «с переходной экономикой» и «развитые». В настоящем *Докладе* используется классификация, определяемая в *UNCTAD Handbook of Statistics 2015* («Статистическом справочнике ЮНКТАД за 2015 год») (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № В.15.II.D.8) применительно к этим трем основным группам стран (см. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat40_en.pdf).

Если не указано иное, в плане статистики используемые в настоящем *Докладе* региональные группы и классификации по товарным группам в целом совпадают с применяемыми в «Статистическом справочнике ЮНКТАД за 2015 год». Данные по Китаю не включают данные по Особому административному району Гонконг (ОАР Гонконг), Особому административному району Макао (ОАР Макао) и провинции Китая Тайвань.

Там, где это возможно, термин «страна»/«экономика» применяется также в отношении территорий или районов.

Если не указано иное, понятие «Латинская Америка», употребляемое в тексте или таблицах, охватывает также карибские страны.

Если не указано иное, понятие «страны Африки к югу от Сахары», употребляемое в тексте или таблицах, охватывает также Южную Африку.

Прочие примечания

Содержащиеся в тексте ссылки на *ДТР* означают ссылки на «Доклад о торговле и развитии» (за конкретный год). Например, под *ДТР за 2015 год* понимается «Доклад о торговле и развитии, 2015 год» (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.15.II.D.4).

Под Соединенными Штатами в тексте имеются в виду Соединенные Штаты Америки, а под Соединенным Королевством – Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии.

Если не указано иное, термин «доллар» означает доллары США.

Термин «миллиард» означает 1 000 миллионов.

Термин «тонны» означает метрические тонны.

Годовые темпы роста и изменений рассчитываются как среднегеометрические темпы.

Если не указано иное, экспорт показан 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 год.

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

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

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

Прочерк (–) или ноль (0) означает, что соответствующая величина равна нулю или ничтожно мала.

Сумма цифр и процентов может не совпадать с итоговой суммой из-за округления.

Сокращения

ВВП	валовой внутренний продукт
ГАТТ	Генеральное соглашение о тарифах и торговле
ГЦС	глобальная цель создания стоимости
ГЧП	государственно-частное партнерство
ДЭСВ ООН	Департамент Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам
ЕС	Европейский союз
ЕЦБ	Европейский центральный банк
ИКТ	информационно-коммуникационная технология
КС	количественное смягчение
МЭА	Международное энергетическое агентство
НБК	Народный банк Китая
НРС	наименее развитая страна
ОПЕК	Организация стран-экспортеров нефти
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
РБВП	размывание налогооблагаемой базы и вывод прибыли из-под налогообложения
сиф	стоимость, страхование и фрахт
СНГ	Содружество Независимых Государств
фоб	свободно на борту
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию
ЭКЛАК	Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ПРА	первичное размещение акций
МСОК	Международная стандартная отраслевая классификация
мб/д	миллионов баррелей в день
РНБ	режим наибольшего благоприятствования
МНП	многонациональное предприятие
ЧБУТ	чистые бартерные условия торговли
НИС	новая индустриальная страна
НРК	неработающий кредит
НТМ	нетарифная мера
ПКСИ	президентский консультативный совет инвесторов
ППС	паритет покупательной способности
НИОКР	научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
РВК	реальный валютный курс
ЦУР	Цели устойчивого развития
ГП	государственное предприятие
ТИЗТ	тарифный индекс закрытости торговли
ЭКА	Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Африки
ЮНИДО	Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
СО ООН	Статистический отдел Организации Объединенных Наций
ЮНВТО	Всемирная туристская организация
НДС	налог на добавленную стоимость
ВТО	Всемирная торговая организация

ОБЗОР

В 1997 году в «Докладе о торговле и развитии» отмечалось, что возврат к более быстрому росту и полной занятости в развитых странах является предпосылкой решения проблемы растущего неравенства, и высказывалось предостережение о том, что неспособность достичь этого может вызвать «протест против глобализации, который может поставить под угрозу результаты глобальной экономической интеграции».

В дальнейшем в развитых странах после короткого цикла бума и спада, связанного с «пузырем доткомов», начался период стабильного роста и медленного сокращения безработицы. Все это происходило на фоне политики «дешевых» денег в Соединенных Штатах, способствовавшей укреплению доверия инвесторов, быстрому увеличению международных потоков капитала и росту мировой торговли. Экономистам казалось, что мир вступил в эпоху «великой умеренности» циклических колебаний экономики. Некоторые из них даже принялись объяснять, как сверхэффективные саморегулирующиеся рынки под пристальным вниманием всевидящих центральных банков смогли наконец решить головоломку, которую тогдашний глава Федеральной резервной системы Алан Гринспен сформулировал как «передача рисков и финансовая стабильность».

Это объяснение было удобным, но в нем не учитывалось, что рост стимулировался массовым разрастанием задолженности и нездоровой тягой игроков финансового рынка к операциям с высоким риском. В этой «большой азартной игре» неравенство не сократилось, а возросло, причем во многих странах, до невиданных с 1920-х годов масштабов.

В конечном счете удача отвернулась от финансистов, когда в начале 2007 года разразился кризис ипотечных кредитов, а завершающим ударом стало банкротство инвестиционного банка «Лиман бразерс» в сентябре 2008 года. Паника быстро сменила эйфорию, вызывая обвал финансовых рынков во всем мире и втягивая мировую экономику в наиболее глубокий спад после Великой депрессии.

Правительства бросились спасать свои финансовые системы с помощью денежных вливаний и более адресных мер с учетом местных условий, а «двадцатка» взялась координировать программы налогово-бюджетного стимулирования в духе кейнсианства. Принося извинения, Алан Гринспен признал: «Я ошибочно предполагал, что собственные интересы организаций, в частности банков и других структур, служат лучшей гарантией защиты их собственных акционеров и их капиталов, вложенных в компании».

Через семь с половиной лет после кризиса развитым странам еще никак не удастся вернуться на путь надежного роста, а государственные деятели предрекали трудные времена даже еще до того, как «брекзит» нанес новый удар по финансовым рынкам. Прогнозы роста постоянно пересматриваются в сторону понижения, и изобретаются новые термины для описания пробуксовывающей экономики, столкнувшейся с выбором между эпизодическими всплесками роста и финансовой стабильностью. Развивающиеся страны, на некоторое время поверившие в то, что их динамика перестала зависеть от развития событий в экономике развитых стран, теперь все более обеспокоены тем, что меры, принимаемые последними, могут раскрутить дефляционную спираль и новый раунд долгового кризиса.

Хотя нынешняя ситуация представляется менее угрожающей, чем в 2008 году, как оказалось, ее сложнее контролировать. При более крепкой финансовой системе политическое руководство и директивные органы вновь почувствовали себя бессильными перед лицом кажущихся непреодолимыми глобальных сил и вернулись к инерционному шаблону привычной политики. Финансовые рынки вразумлены, но не реформированы, задолженность достигла беспрецедентных масштабов, а неравенство продолжает расти. Улучшение показателей в основном отражает повышение стоимости активов и увеличение прибылей компаний. В то же время бремя адаптации были вынуждены нести главным образом страны-должники и работающие семьи, когда заработная плата, занятость и социальные пособия стали испытывать постоянный нажим после возврата к мерам жесткой экономики.

Сложившаяся ситуация напоминает «период Поланьи», когда нормативно-правовая база, обеспечивающая надлежащее функционирование рынков, уже деформирована и начинает прогибаться под тяжестью «ошибки Гринспена», которая все больше проявляется в экономической и социальной сфере: от нестабильной занятости до налоговой инверсии компаний и до непригодной для питья воды из-под крана. Доверие к политическому руководству упало до беспрецедентно низкого уровня именно в то время, когда необходимость в решительных политических действиях ощущается как никогда остро. В особенности это касается ряда взаимосвязанных глобальных задач, закрепленных в виде Целей устойчивого развития, достижение которых невозможно без эффективного международного сотрудничества и совместных усилий.

Размышляя о похожем периоде в межвоенное время, Карл Поланьи настаивал на необходимости «великой трансформации», с тем чтобы рынки работали во имя стабильности и всеобщего процветания в будущем. Необходимо восстановить доверие, укрепить регулирование, расширить права и улучшить учет интересов всех сторон. После Второй мировой войны правительствам западных стран удалось найти баланс между рыночной эффективностью и требованиями всеобщего процветания и повышения экономической защищенности. Проведение таких преобразований в нашей тесно взаимосвязанной глобальной экономике – серьезный политический вызов современности для всех стран и обществ независимо от их уровня развития.

Мировая экономика: год опасностей

В 2016 году состояние мировой экономики остается неустойчивым: темпы экономического роста, вероятно, окажутся ниже 2,5%, отмеченных в 2014 и 2015 годах. Ожидается, что в развитых странах вялый рост, начавшийся после финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов, не ускорится, а утрата в последние годы динамизма в экономике развивающихся стран может оказаться существеннее, чем предполагалось ранее. Без изменения курса в развитых странах можно только ожидать ухудшения внешних условий для развивающихся стран, возможно, с серьезными

последствиями для их процветания и стабильности в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Нельзя исключить возможность разрастания последствий непредвиденных шоков, что приведет лишь к еще более резкому замедлению мирового экономического роста. Одним из таких шоков стали итоги проведенного в Соединенном Королевстве референдума о выходе из Европейского союза (ЕС).

В этом году экономический рост в Соединенных Штатах, вероятно, замедлится, поскольку импульс, полученный благодаря быстрой «дезинтоксикации» банковской системы и более активной кредитно-денежной политике, сходит на нет. Кроме того, в условиях низкой занятости, указывающей на реальное состояние экономики, больших долгов многих малообеспеченных домохозяйств и укрепления доллара, уже ударившего по экспортерам, не стоит рассчитывать на то, что в скором времени начнется продолжительный период экономического роста.

В странах еврозоны подъем идет медленнее, чем в Соединенных Штатах, что отчасти объясняется более сдержанным использованием инструментов кредитно-денежной политики в первые годы после кризиса и большей предрасположенности к мерам жесткой экономии в ряде стран еврозоны. Едва наметившееся в 2015 году ускорение экономического роста в этом году, вероятно, застопорится или даже может быть обращено вспять из-за неопределенности, вызванной объявлением о выходе Соединенного Королевства из ЕС. Экономический рост по-прежнему сдерживается слабым внутренним спросом и лишь единичными признаками повышения реальной заработной платы. Политическая неопределенность, в частности продолжающийся миграционный кризис, и неясность будущих направлений и темпов развития европейской интеграции затрудняют усилия, предпринимаемые для решения проблем, обусловленных большим разрывом в экономической динамике между странами еврозоны.

В европейских странах за пределами еврозоны в последние годы экономическое положение было лучше, что в основном объясняется желанием и способностью денежно-кредитных органов во многих из них взять под контроль ситуацию с «финансовыми пузырями». Даже без угрозы «брекзита» экономике Королевства было суждено пережить тяжелые времена из-за высокого уровня задолженности и хронического крупного торгового дефицита. Решение избирателей о выходе из ЕС является беспрецедентным и породило политическую неопределенность, поэтому его последствия в более долгосрочной перспективе все еще туманны, хотя очевидно, что в краткосрочном плане рост замедлится. Вопрос лишь в том, насколько он замедлится, что сложно предугадать в условиях высокой финансовализации гибких рынков Соединенного Королевства.

Ситуация в японской экономике по-прежнему весьма специфична из-за вялой экономической динамики на протяжении десятилетий при неизменно слабом и неустойчивом росте в условиях низкой безработицы, сокращения экономически активного населения, огромного внутреннего долга и высокого актива платежного баланса. Из-за отсутствия роста заработной платы потребление остается вялым, и основной движущей силой расширения спроса выступает экспорт. В последние годы на фоне ухудшения конъюнктуры на мировых рынках и укрепления иены для стимулирования экономики правительство стало увеличивать государственные расходы, что, однако, пока дало лишь скромные результаты.

В результате по-прежнему низкий уровень спроса в развитых странах препятствует росту мировой экономики. Ожидания положительного воздействия снижения цен на сырье, в частности на нефть, не оправдались. Увеличение государственного долга не приводит к стимулированию спроса и ускорению экономического роста главным образом из-за того, что оно вызвано расчисткой балансов в других частях экономики. В большинстве развитых стран экономический рост по-прежнему сдерживается снижением доли заработной платы и недостаточным спросом со стороны домохозяйств, что не компенсируется увеличением инвестиционных расходов.

Ни «финансовые пузыри», ни актив по экспорту не могут обеспечить долговременного решения проблемы медленного экономического роста и низкой конъюнктуры на рынке труда. «Финансовые пузыри» в лучшем случае могут способствовать лишь временному оживлению, при этом обычно увеличивая дефляционный разрыв из-за усиления неравенства и вызывая перекосы в сфере предложения, препятствующие росту производительности. Экспортный актив, конечно, может благотворно воздействовать на экономику стран, сумевших его добиться, однако в условиях недостаточного мирового спроса это в конечном итоге означает решение своих проблем за счет соседей.

Поскольку в развитых странах синхронного оживления экономической активности не произошло, международная торговля находится в состоянии торможения уже пять лет подряд. До настоящего времени удавалось сдерживать протекционистские тенденции, которые, однако, могут возобладать, если действительно не удастся устранить истинные причины экономического спада. Основная проблема заключается в вялом мировом спросе главным образом из-за отсутствия роста реальной заработной платы.

Замедление торговли сдерживает рост во многих развивающихся странах, в особенности в странах-экспортерах сырья, а недавние всплески роста объяснялись в основном притоком капитала. В связи с наметившимся оттоком капитала теперь возникает реальная угроза наступления третьей фазы финансового кризиса, начавшегося с рынка жилья в Соединенных Штатах в конце 2007 года и затем распространившегося на европейский рынок государственных облигаций.

В развивающихся странах темпы экономического роста, как и в 2015 году, в среднем будут чуть ниже 4% при значительных различиях между странами и регионами и усилении рисков замедления роста. Нельзя исключить и возможность раскручивания разрушительной дефляционной спирали, что фактически уже наблюдается в ряде стран, включая некоторые крупные страны-развивающиеся рынки, такие как Бразилия, Российская Федерация и Южная Африка, где уже вновь началась или вот-вот начнется рецессия с возможными отрицательными последствиями для экономики соседних стран.

Экономику других стран также ожидают тяжелые времена, и в особенно уязвимом положении находятся менее крупные производители сырья. Сырьевой цикл уже второй год подряд находится на стадии резкого спада, а индекс цен на сырьевые товары значительно ниже его уровня на тот момент, когда разразился финансовый кризис. Из-за продолжающегося ухода инвесторов из развивающихся стран и стран с переходной экономикой во втором квартале 2014 года был отмечен чистый отток капитала, объем которого достиг в 2015 году 656 млрд долл., а в первом квартале 2016 года – 185 млрд долларов. Хотя во втором квартале 2016 года этот процесс приостановился, тем не менее сохраняется риск раскручивания дефляционной спирали, когда бегство капитала, девальвация валюты и резкое снижение цен активов будут препятствовать экономическому росту и приведут к сокращению государственных поступлений, усиливая обеспокоенность по поводу уязвимости стран с точки зрения состояния их долга.

Размер экономики страны может в определенной мере смягчить воздействие встречных ветров, бушующих в мировой экономике. Китаю и Индии, двум крупнейшим развивающимся странам, возможно, удастся избежать наиболее пагубных последствий, связанных с неблагоприятной внешней средой, благодаря расширению внутреннего рынка и достаточным валютным резервам в сочетании с результативным использованием пространства для маневра в политике.

В последние годы темпы экономического роста в Китае резко замедлились, но по-прежнему остаются относительно высокими на уровне 6,5–7%. Хотя это отчасти объясняется продолжающимся снижением чрезмерной ориентации на внешние рынки в качестве источника спроса, стимулирующего экономический рост, резкое увеличение объемов внутреннего кредитования в ответ на кризис создало «долговой пузырь». Если он лопнет, то в условиях избытка производственных мощностей в ряде секторов экономики это будет иметь серьезные последствия. Финансовая нестабильность в начале 2016 года, когда за первый квартал отток капитала из Китая составил примерно 160 млрд долл. при дальнейшем сокращении валютных резервов, служит предупреждением о возможных предстоящих потрясениях.

До сих пор Индии удавалось лучше других стран-развивающихся рынков справляться с риском возникновения понижительных тенденций после кризиса, и теперь она опережает Китай по темпам экономического роста. Частные инвестиции, которые стали стремительно возрастать с начала тысячелетия, продолжали увеличиваться даже во время кризиса. Однако сейчас наблюдаются признаки замедления их роста наряду со сложностями, возникающими с обслуживанием долга. В то же время пока еще не удалось обеспечить рост государственных инвестиций, что свидетельствует о существовании инфраструктурных проблем, которые могут препятствовать экономическому росту в будущем.

Механизмы урегулирования долговых проблем

В последние годы развивающиеся страны все больше открывают свои внутренние финансовые рынки для инвесторов-нерезидентов, иностранных банков и других финансовых учреждений и смягчают ограничения на зарубежные инвестиции своих резидентов для диверсификации портфельных инвестиций. Кроме того, их финансовые учреждения стали осуществлять трансграничные операции, не связанные с международной торговлей и инвестициями. Эти факторы способствовали углублению их финансовой интеграции и ускорению экономического подъема во всех развивающихся регионах. В то же время они выступают также дополнительными источниками уязвимости.

Все большую обеспокоенность вызывает финансовая неустойчивость в странах-развивающихся рынках из-за огромных финансовых потоков и дешевых кредитов после 2009 года, чему во многом способствовали широкомасштабные программы количественного смягчения в развитых странах. Уже давно раздаются тревожные сигналы быстро увеличивающейся задолженности корпоративного сектора в странах-развивающихся рынках. По данным Банка международных расчетов, долг нефинансовых корпораций в этих странах увеличился с 9 трлн долл. в конце 2008 года до чуть более 25 трлн долл. к концу 2015 года, а по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП) он удвоился за тот же период: с 57% до 104%. Как показывает прошлый опыт, если проблемная задолженность частного сектора достигает больших масштабов и значительная ее часть выражена в иностранной валюте, как, например, в Латинской Америке, то она в конечном счете переходит на баланс государства, создавая угрозу кризиса внешней суверенной задолженности. Исключение составляет Китай, где задолженность корпоративного сектора составляет около 170% ВВП, увеличившись со 100% в 2008 году, но в основном состоит из отечественных облигаций и долговых требований отечественных банков. Хотя в данном случае опасность кризиса внешней задолженности отсутствует, большой объем задолженности оказывает значительное давление на национальный банковско-финансовый сектор.

В более бедных развивающихся странах положительные результаты, достигнутые благодаря инициативам по облегчению долгового бремени в 1990-х годах и начале 2000-х годов и поспешной интеграции в международные финансовые рынки после 2008 года, быстро сходят на нет. Всего лишь пару лет назад объем долговых обязательств, которые развивающиеся страны с низким доходом могли бы продать желающим инвесторам, казался практически неограниченным. Объем государственных облигационных займов, размещенных этими странами на международных рынках, увеличился со всего 2 млрд долл. в 2009 году до почти 18 млрд долл. к 2014 году. Однако продолжительный ценовой шок на сырьевых рынках, резкое обесценение валют и ухудшение перспектив роста при все более неблагоприятной конъюнктуре мировой экономики быстро привели к повышению стоимости заимствований и увеличению показателя отношения долга к ВВП.

В случае более резкого замедления мирового экономического роста значительная часть задолженности развивающихся стран, накопленной с 2008 года, включая не только долговые обязательства, выпущенные и обращающиеся внутри стран, но и внешние долговые обязательства, в том числе долг частных резидентов и органов государственного управления, может оказаться неподъемной и будет оказывать значительное давление на финансовую систему. Поэтому международное сообщество должно быть готово к принятию более быстрых, справедливых и последовательных мер для урегулирования долговых проблем, чем раньше.

Переориентация политики

Мировая экономика, состоящая из потребителей с недостаточной покупательной способностью и слишком большой задолженностью и производителей с большими прибылями и низкой склонностью к инвестированию, вряд ли может стать стабильной экономической средой для обеспечения устойчивого и всеохватного развития в будущем. В то же время в мировой экономике, как представляется, приостановился рост производительности труда, что еще больше осложняет проблему ее несбалансированности. Не в последнюю очередь это связано с затянувшимся характером оживления экономической активности после кризиса 2008 года. Однако особую обеспокоенность вызывает роль финансовых рынков в процессах принятия экономических

решений и связанный с этим рост неравенства, причем на протяжении последних десятилетий наблюдается неизменное усиление обеих тенденций. Кроме того, растет понимание того, что чрезмерная концентрация на некоторых рынках наряду с чрезмерной конкуренцией на других приводит к углублению экономических диспропорций, создавая дополнительные трудности для экономической политики во всем мире.

По отдельности замедление роста производительности труда, усиление неравенства, недостаточный глобальный спрос и разбухание задолженности создают большие проблемы для формирования политики на национальном и международном уровнях; вместе же они создают серьезную угрозу для всеобщего процветания и стабильности. Теперь предстоит выяснить, насколько обоснованной была обеспокоенность тем, что какое-либо непредвиденное событие, такое как выход Соединенного Королевства из ЕС, может привести к повсеместным экономическим сбоям. Международный валютный фонд (МВФ) рекомендовал директивным органам оставаться настороже, и сейчас им, вероятно, стоит проявлять чуть большую обеспокоенность.

Хотя в целом признается, что упомянутые проблемы тесно связаны между собой, нет никаких признаков, указывающих на согласованные усилия по координации политики между странами с системно значимой экономикой. Соединенные Штаты начинают признавать, что решения, принимаемые в рамках их экономической политики, оказывают влияние за пределами национальных границ, и Федеральная резервная система более осторожно относится к повышению процентных ставок. Однако требуется более масштабный пакет мер для устранения существующих диспропорций и уменьшения ограничений, мешающих ускорению роста, причем это касается как крупных, так и малых стран, стран с профицитом или дефицитом, экспортеров сырьевых товаров или продукции обрабатывающей промышленности, стран-кредиторов и стран-должников. Глобальный «новый курс» должен выходить за рамки традиционных стратегий.

Как отмечалось в предыдущих выпусках «Доклада о торговле и развитии», пакет мер в развитых странах должен включать политику бюджетно-финансовой экспансии, причем как в части расходов, так и в области налогообложения, в сочетании с благоприятной денежно-кредитной политикой, более эффективным финансовым регулированием и перераспределительными механизмами, включая политику доходов, законодательство о минимальной заработной плате, схемы прогрессивного налогообложения и социальные программы по повышению благосостояния. Конкретный пакет мер, безусловно, будет определяться спецификой различных стран, но одним из общих элементов должны стать вложения в крупные государственные инфраструктурные проекты. Развивающимся странам следует также проводить активную политику, включая бюджетно-финансовую политику и регулирующие меры, для ускорения экономического роста до предкризисных уровней и придания ему всеохватного и устойчивого характера. С этой целью они должны располагать достаточным пространством для маневра в политике, чтобы противодействовать непредвиденным экономическим шокам и проводить политику структурных преобразований, которую ранее реализовывали сегодняшние развитые страны. Такое пространство для маневра в политике должно гарантироваться более гибкими международными правилами. Другие инициативы, которые необходимо предпринять на многостороннем уровне, должны включать меры по борьбе с уклонением от налогов и практикой избежания налогообложения, а также финансирование развития инфраструктуры с небольшим «углеродным следом».

Некоторые признаки указывают на то, что международные органы, такие как МВФ, начинают пересматривать свои подходы к макроэкономической перестройке в соответствии с указанными принципами. Непременным следующим шагом для них должен стать переход от узкой трактовки структурной реформы, предусматривающей традиционный пакет мер либерализации и дерегулирования, к широкому взгляду на комплекс мер, необходимых для диверсификации и усложнения структуры экономической деятельности. Такие меры должны быть направлены на повышение производительности труда, увеличение количества и улучшение качества рабочих мест, повышение доходов домохозяйств, увеличение бюджетных поступлений и инвестиций, а также стимулирование технологического прогресса, причем все эти усилия должны предприниматься в условиях быстрого перехода к низкоуглеродному будущему во всем мире.

Парадоксы глобализации

С начала 2000-х годов во всех развивающихся регионах экономического роста ускорение было заметно больше, чем в развитых странах, и его темпы позволили резко сократить масштабы крайней нищеты. В некоторых странах это привело также к уменьшению разрыва в доходах по сравнению со странами Севера. Тенденция к конвергенции продолжала наблюдаться и после финансового кризиса, однако в настоящее время она утрачивает свою силу из-за замедления экономического роста в развивающихся странах. Для того чтобы содействовать возобновлению конвергенции и выведения ее на траекторию преобразующего роста, необходимо извлечь уроки из последнего опыта.

Анализируя период с начала 1980-х годов, можно отметить три основные тенденции, способствовавшие изменению глобального экономического ландшафта: постоянное замедление экономического роста в развитых странах, неизменно быстрый рост в странах Восточной Азии и неравномерная динамика в остальных развивающихся странах как между отдельными периодами, так и между регионами.

В Восточной Азии экономический подъем начался в 1960-х годах с появлением новых индустриальных стран в Северо-Восточной Азии, к которым в 1980-х годах присоединились страны Юго-Восточной Азии, хотя и с более низкими темпами роста. В новом тысячелетии дополнительный импульс этому процессу придали преобразования, ставшие результатом реформ в Китае. Среди 11 неостровных развивающихся стран с наиболее высокими темпами роста с 1980 года 9 находятся в Восточной Азии.

В остальных развивающихся странах процесс догоняющего роста был более прерывистым. В настоящее время отставание многих развивающихся стран от развитых стран даже больше, чем в 1980 году, несмотря на недавние периоды ускоренного экономического роста.

Одно из возможных объяснений таких различий заключается в изменении глобальных экономических условий воспроизводства за последние три десятилетия, которые благоприятно отразились на некоторых странах (и обществах), но отрицательно сказались на других. Безусловно, сочетание таких благоприятных экономических факторов, как расширение торговли, увеличение потоков капитала, рост денежных переводов, увеличение объема помощи и повышение цен на сырье, объясняет общее ускорение экономического роста в странах Юга в начале тысячелетия, однако такой экономический рост имел место в рамках траекторий развития, сформировавшихся на протяжении предыдущих двух десятилетий. Поскольку мировой экономический подъем начинает ослабевать, эти экономические траектории становятся подвержены воздействию менее благоприятной среды.

Мощный инвестиционный импульс, который должен был стимулировать структурные преобразования в развивающихся регионах, остается одним из невыполненных обещаний более открытой глобальной экономики. Финансовая открытость, безусловно, содействовала улучшению и удешевлению доступа к капиталу, а прямые иностранные инвестиции способствовали изменению структуры международного разделения труда. Однако в большинстве развивающихся стран приток капитала стал менее устойчивым и не во всех случаях приводит к новым инвестициям в производственные мощности или изменениям в структуре производства. Шоки и кризисы зачастую выступали факторами риска в рамках перспективного планирования до начала 2000-х годов, когда начался кратковременный период спокойствия и стали увеличиваться инвестиции, хотя и весьма умеренно. За весь период с начала 1980-х годов прослеживается слабая и, возможно, обратная зависимость между вложениями в основной капитал и финансовой открытостью.

Еще одна черта современного процесса глобализации, которая может дать некоторую подсказку к объяснению различий в динамике роста – изменяющаяся конфигурация рынков. Рынки свободной конкуренции – излюбленный хрестоматийный рецепт для достижения экономического процветания. При этом предполагается, что чем крупнее такие рынки, тем больше экономическое процветание. В реальности же на некоторых рынках повысилась степень концентрации в результате появления ряда компаний с ресурсами, позволяющими им контролировать рынок, тогда как на других рынках усилилась конкуренция. При таком сочетании возникает опасность того, что в

некоторых областях появляется возможность извлечения ренты, а в других наблюдается гонка на выживание. В результате различные страны сталкиваются с весьма неодинаковыми возможностями и проблемами.

Глобальные рынки могут быть хорошими слугами, но из них получают плохие хозяева, и предоставление этим рынкам более значительных полномочий является политическим решением, а не экономической или технологической неизбежностью. Замедление экономического роста в развитых странах опровергает любые упрощенные объяснения, согласно которым такие решения есть результат нечестной игры между Севером и Югом. Так, замедление экономического роста в сочетании с усилением неравенства в этих странах привело к появлению целого ряда депрессивных районов в них самих. Поэтому главная политическая задача международного сообщества – перейти от выявления победителей и проигравших от глобализации к выработке более конструктивной концепции достижения всеобщего процветания.

Недостающие звенья

Развитие по сути является процессом преобразований с формированием ряда разнонаправленных накапливающихся связей, запускающим механизм положительной обратной связи между мобилизацией более значительных ресурсов, увеличением занятости, повышением доходов, расширением рынков и ростом инвестиций и приводящим к созданию более качественных рабочих мест. Локомотивом этого циклического процесса выступает существенное общее повышение производительности, позволяющее находить в политике более эффективные компромиссные решения, согласовывая противоположные интересы, и сокращать разрыв с развитыми странами.

В большинстве регионов развивающихся стран рост производительности труда был примерно таким же, как и в развитых странах, до конца 1970-х годов. Дальнейшей тенденцией стала неравномерность ее роста как в среднем, так и по отдельным секторам; причем, за исключением азиатских стран, данная тенденция сохранилась даже после ускорения экономического роста в некоторых странах с начала нового тысячелетия.

Эти тенденции способствовали возобновлению интереса к вопросу о роли структурных преобразований в обеспечении устойчивого экономического роста и развития, что нашло отражение в новой Повестке дня устойчивого развития на период до 2030 года, одной из целей которой является всеохватная и устойчивая индустриализация.

Вместе с тем самое заметное отличие Восточной Азии по сравнению с другими развивающимися регионами на протяжении последних примерно трех десятилетий заключается не столько в удельном весе промышленности в совокупном объеме производства, сколько в доле в нем обрабатывающих производств. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП неуклонно возрастала, превысив пороговый уровень в 25% в странах Юго-Восточной Азии и 30% в странах Северо-Восточной Азии, и сохранялась на этих уровнях на протяжении длительного времени. Стремительный рост обрабатывающего сектора сопровождался значительным ростом занятости и производительности труда, что позволило этим странам успешно выйти на мировые рынки и тем самым увеличить долю развивающихся стран в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности на протяжении последних десятилетий. В других регионах рост обрабатывающего сектора отставал от роста общего объема производства, а рост занятости сопровождался незначительным повышением производительности труда или наоборот.

Успешный опыт реализации стратегий догоняющего развития свидетельствует о том, что поддержка обрабатывающего сектора оказывалась не за счет других секторов, и, более того, различные связи и взаимодополняющие факторы как внутри секторов, так и между ними способствовали ускорению роста производительности труда и занятости. По мере расширения обрабатывающего сектора производство сырьевых товаров тоже, как правило, становилось более эффективным в результате снижения стоимости производственных ресурсов, а также благодаря сопутствующему распространению технологий и знаний. Аналогичным образом параллельно с обрабатывающим сектором обычно развивался сектор услуг, при этом дальнейший прогресс обрабатывающих производств стимулировал развитие некоторых видов услуг. Такие виды услуг также сделали возможным повышение производительности труда, создавая предпосылки для дальнейшего роста производительности в промышленном секторе благодаря

расширению номенклатуры и повышению качества производственных ресурсов, используемых в обрабатывающих процессах.

На протяжении последних пяти десятилетий наиболее быстрый рост производительности труда был отмечен в развивающихся регионах с наиболее высокими показателями отношения инвестиций к ВВП и объема инвестиций в расчете на душу населения или с наиболее высокими темпами роста инвестиций. Помимо инвестиций в производственный потенциал и технологическую модернизацию, ключевую роль в успешном осуществлении структурных преобразований сыграли усилия по совершенствованию и адаптации квалификации работников, управленческих ноу-хау и предпринимательских навыков. Структура обрабатывающего сектора в плане технологий низкого, среднего и высокого уровня оказывает существенное влияние на то, каким образом приобретаются знания и навыки. Если знания приобретаются в сфере инженерно-конструкторской деятельности, результаты которой могут находить применение в широком круге секторов, промышленное производство характеризуется стремительным процессом обучения, благоприятствующим формированию межотраслевых связей и общему повышению эффективности.

Распределение выгод, получаемых в результате повышения производительности труда в обрабатывающей промышленности, также оказывает влияние на темпы и устойчивость процесса преобразований. Если выгоды от повышения производительности в основном используются для увеличения прибылей, то такие прибыли могут реинвестироваться в дополнительные производственные мощности и технологическую модернизацию, однако их реинвестирование не гарантировано и требует определенных стимулов, включая благоприятные макроэкономические условия и перспективы расширения спроса. Если повышение производительности труда приводит также к расширению занятости и увеличению заработной платы, возрастает внутренний спрос, что может подталкивать предпринимателей к увеличению инвестиций, и возникают возможности для обеспечения экономии, обусловленной ростом масштаба производства отечественных товаров и услуг массового потребления. Существенный рост производительности труда приводит также к увеличению государственных поступлений в результате более высоких налогов для корпораций и подоходных налогов без сокращения в абсолютном выражении доходов частного сектора. Эти поступления могут быть направлены на инвестиции в инфраструктурные проекты, способствующие повышению производительности, в том числе в секторе предприятий и услуг общего пользования. И наконец, повышение производительности может содействовать снижению цен на экспортируемые товары, позволяя тем самым сохранять или расширять присутствие на мировых рынках.

Государственные расходы играют ключевую роль в процессе структурных преобразований. Транспорт, логистическая и телекоммуникационная инфраструктура, предприятия энерго- и водоснабжения, система образования и профессиональной подготовки, поддержка исследований и разработок (НИОКР) и информационно-коммуникационные услуги оказывают существенное влияние на рост производительности труда во всех секторах, а также на темпы и характер структурных преобразований.

Однако одних лишь государственных и частных инвестиций недостаточно для поддержания долговременного процесса структурных преобразований, и важнейшее значение имеет также налаживание связей между ведущими подсекторами и остальной экономикой. Такие взаимосвязи проявляются в самой разнообразной форме. *Производственные связи* с поставщиками возникают, когда одни производители закупают производственные ресурсы у других, тогда как связи с потребителями формируются при поставке производственных ресурсов другим хозяйствующим субъектом как в рамках обрабатывающего сектора, так и в сырьевом секторе и секторе услуг. *Инвестиционные связи* формируются в силу того, что экономическая обоснованность инвестиций в производственные мощности, новые предпринимательские проекты и расширение обрабатывающих производств в рамках предприятия или подсектора обычно зависит от предшествующих или одновременных инвестиций в рамках других компаний или секторов или определенных инфраструктурных проектов. *Связи в сфере знаний* формируются вследствие того, что процесс приобретения знаний и технологического обучения приводит к распространению среди различных компаний соответствующих знаний через формальные и неформальные каналы, систему образования и профессионального обучения, а также механизмы исследований и разработок, проводимых за пределами компании. *Связи в сфере доходов* приводят к изменению структур потребления, если рост доходов в результате улучшения условий занятости вызывает

повышение спроса на отечественные товары и если повышение производительности труда или увеличение ренты от эксплуатации природных ресурсов способствует росту государственных доходов, делающих возможным расширение государственных инвестиций и государственных услуг.

Хотя рыночные стимулы могут способствовать формированию и укреплению таких связей, это редко происходит само по себе. Именно различные подходы стран к активному формированию этих связей во многом объясняют различия в моделях структурных преобразований в развивающемся мире.

В целом можно выделить три разные модели структурных преобразований последних десятилетий. Такая типизация моделей позволяет извлечь уроки из успешного и неудачного опыта и разработать надлежащие ответные меры. Первая модель – *догоняющая индустриализация* с крепкими связями в области производства, инвестиций, знаний и доходов, сформировавшимися за несколько десятилетий благодаря росту и дальнейшей диверсификации обрабатывающего сектора. Помимо ныне развитых стран, эту модель демонстрирует лишь небольшое число новых индустриальных стран Восточной Азии, хотя возможность ее реализации наблюдалась в некоторых других странах на протяжении более короткого времени. Китай, как представляется, также следует этой модели, но на гораздо более низком уровне развития.

Опыт догоняющей индустриализации в этих странах подтверждает, что увеличение инвестиций в расчете на душу населения выступает одним из ключевых факторов достижения критической массы в определенных обрабатывающих производствах. Он также свидетельствует о важнейшем значении различных связей, укреплению которых способствовала мощная государственная поддержка в отношении отдельных отраслей, включая выделение целевых кредитов, государственные и финансируемые государством НИОКР и улучшение доступа к экспортным рынкам. Государственный сектор поощрял долгосрочные инвестиции в производственные мощности и оборудование, в том числе с помощью значительных государственных инвестиций в физическую инфраструктуру и соответствующую инфраструктуру знаний. Кроме того, налаживанию и укреплению связей в сфере доходов способствовала политика более справедливого распределения доходов, что в свою очередь стимулировало внутренний спрос.

В развивающихся странах гораздо чаще наблюдается *пробуксовывающая индустриализация*, когда доля промышленности в доходах и занятости прекращает увеличиваться после продолжительного периода роста производства обрабатывающей промышленности, но при более низком уровне доходов на душу населения и общей производительности. Это имело место, например, в Индии и Мексике и позднее в некоторых странах Юго-Восточной Азии. В других странах рост обрабатывающей промышленности замедлился еще до того, как сформировалась прочная база для устойчивой индустриализации, например во многих африканских странах к югу от Сахары. В странах с пробуксовывающей индустриализацией рост производительности труда, как правило, был неустойчивым и в редких случаях достигал даже самых скромных показателей, наблюдавшихся в странах Восточной Азии. Кроме того, он не сопровождался устойчивым расширением занятости в обрабатывающем секторе.

Во многих из этих стран появились центры высоких достижений, демонстрировавшие одновременный рост производительности и занятости, как, например, некоторые отрасли услуг в Индии и анклавы динамично развивающейся обрабатывающей промышленности в Мексике со значительным присутствием ПИИ и преференциальным доступом на североамериканский рынок. Однако их воздействие на остальную экономику носит ограниченный характер. Гибридная модель нашла применение в некоторых странах Юго-Восточной Азии, таких как Индонезия, Малайзия и Таиланд. До конца 1990-х годов в них наблюдался позитивный процесс структурных преобразований при неизменном росте занятости и производительности в широком круге промышленных секторов, включая обрабатывающие производства, благодаря ускорению темпов инвестиций. Однако после азиатского финансового кризиса 1997–1998 годов рост инвестиций существенно замедлился, и прекратился наблюдавшийся до этого рост занятости и производительности в обрабатывающей промышленности.

В африканских странах к югу от Сахары (за исключением Южной Африки) обрабатывающий сектор так и не смог достичь масштабов, необходимых для того, чтобы стать локомотивом кумулятивного процесса формирования связей. Во многих странах политика структурной перестройки, проводившаяся в 1980-х и 1990-х годах, отрицательно сказалась на расширении

обрабатывающей промышленности. Возобновившийся впоследствии рост обрабатывающих производств был связан с расширением занятости, а не повышением производительности труда и по-прежнему был недостаточным для формирования крепких производственных связей и связей в сфере спроса, обусловленных распределением доходов. Несмотря на рост инвестиций, их объем оставался намного ниже уровня, необходимого для повсеместного повышения производительности и генерирования и распространения знаний.

Третья модель структурных преобразований – *преждевременная деиндустриализация*, при которой доля обрабатывающей промышленности в добавленной стоимости и занятости начинает снижаться при гораздо более низком уровне дохода на душу населения по сравнению с теми, при которых процесс деиндустриализации начался в развитых странах и странах с успешным опытом догоняющей индустриализации. Для нее характерно резкое снижение относительного уровня производительности. Такая модель реализуется в некоторых странах Южной Америки после долгового кризиса 1980-х годов. В этих странах наблюдались периоды прекращения роста или даже снижения производительности, причем иногда довольно продолжительные, в большинстве случаев совпадавшие с резким замедлением роста инвестиций. Фактически в Латинской Америке темпы накопления капитала были самыми низкими среди всех регионов развивающихся стран за период после 1970 года. Сходную модель демонстрируют страны Северной Африки, а также некоторые страны с переходной экономикой после краха системы централизованного планирования.

Процесс преждевременной деиндустриализации тесно связан с резкими изменениями в политике в результате усиления макроэкономических рестрикций, сокращения государственных инвестиций в инфраструктуру и знания и в целом менее активной поддержки государством структурных преобразований. Значительная и порой односторонняя либерализация торговли в сочетании с периодами повышения курса национальной валюты серьезно сказалась на рентабельности и жизнеспособности важных отраслей обрабатывающей промышленности, тогда как тенденция усиления регрессивного характера распределения доходов ослабила внутренний спрос.

Восстановление связи между торговлей и структурными преобразованиями

Развивающимся странам удалось существенно увеличить свою долю в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, которая возросла с примерно 10% в 1980 году до почти 45% в 2014 году. Примерно четверть этой торговли приходится на взаимную торговлю стран Юга, что, в частности, позволяет судить о том, насколько глобальные цепочки создания стоимости (ГЦС) расширили масштабы международных производственных систем в некоторых ключевых экспортных секторах мировой экономики. Эти тенденции и либерализация торговли, которая способствовала им, принято считать положительным фактором, свидетельствующим о возможностях глобализации и торговли для поддержки индустриализации и ускорения развития.

Столь явное предпочтение, отдаваемое индустриализации с опорой на экспорт, отчасти объясняется успешным опытом индустриализации стран Восточной Азии первой группы, в которых расширение экспорта продукции обрабатывающей промышленности было достигнуто за счет соответствующей промышленной политики и макроэкономического регулирования, благодаря чему был обеспечен наиболее быстрый и устойчивый процесс догоняющего развития в современную эпоху. Различные варианты этого подхода были приняты на вооружение другими странами региона, которым, однако, не удалось полностью повторить успех первопроходцев. Обобщенные данные об увеличении доли стран Юга в торговле продукцией обрабатывающей промышленности во многом дают неверное представление об уникальности достижений азиатских стран. В 2014 году на азиатские страны приходилось почти 90% совокупного экспорта продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран во все страны мира и 94% взаимной торговли этой продукцией между странами Юга. В то же время в ряде развивающихся стран за пределами Азиатского региона объем торговли продукцией обрабатывающей промышленности является значительным, и многие другие страны развивают такую торговлю в надежде получения выгод от индустриализации с опорой на экспорт.

Хотя более глубокое участие в международной торговле – в качестве как экспортера, так и импортера – может способствовать ускорению темпов и расширению масштабов индустриализации и повышению производительности труда как в рамках отдельных отраслей, так и в целом, эти

взаимосвязи не являются простыми и не формируются сами по себе. Если либерализация торговли носит взаимный характер, она приводит к открытию экспортных рынков и облегчению импорта средств производства и промежуточных товаров, но в то же время она может создавать ряд проблем для процесса индустриализации. Наиболее серьезная из них, вероятно, заключается в усилении конкуренции со стороны импортируемой промышленной продукции, связанной с преждевременной деиндустриализацией и расширением неформального сектора в ряде стран. Еще одна проблема связана с тем, что экспортные рынки стали гораздо более конкурентными и переполненными, что приводит к увеличению предложения менее квалифицированной рабочей силы на международном рынке в условиях общего снижения заработной платы и низкого совокупного спроса.

Будет ли экспорт продукции обрабатывающей промышленности способствовать индустриализации и повышению производительности труда и в какой степени, зависит как от структуры экспорта продукции обрабатывающего сектора (чем выше доля технологичной продукции, тем лучше), так и от доли добавленной стоимости, создаваемой в стране. Кроме того, масштабы производства, вероятно, имеют не менее важное значение, чем доля отечественной добавленной стоимости и степень технологичности производства, что не в последнюю очередь объясняется необходимостью вовлечения рабочей силы в обрабатывающий сектор с целью обеспечения общего роста производительности труда. Анклавы современных обрабатывающих производств служат обнадеживающим признаком, однако их недостаточно для налаживания связей и трансформации производства в масштабах всей экономики, необходимых для продвижения индустриализации.

Даже в тех случаях, когда обрабатывающая промышленность может достигать достаточно больших масштабов, оказывая существенное влияние на структуру отечественного производства, одним из сдерживающих факторов остается проблема цен. «Ошибка перенесения свойств частного на целое» проявляется в том случае, когда все большее число экспортеров стремятся реализовать одинаковую экспортную стратегию, что начинает сдерживать рост цен (и, в конечном счете, заработной платы) даже для наиболее успешных экспортеров продукции обрабатывающей промышленности Азии. Для экспортеров продукции обрабатывающей промышленности развивающихся стран «условия торговли» ухудшались в среднем на 1,1% в год в течение 1980–2014 годов, а для экспортеров азиатских стран – 1,5%. Переход к экспорту более технологичной продукции представляется привлекательной альтернативой, но такой рывок должен быть мощным и продолжительным, чтобы оставить позади многих конкурентов, соперничающих между собой за одни и те же экспортные рынки более дорогостоящей продукции. Обратная сторона «ошибки перенесения свойств частного на целое» заключается в усилении концентрации рынка и контроля над ценами. Распространение ГЦС является одновременно причиной и следствием этого явления. С одной стороны, ГЦС способствуют расширению участия развивающихся стран в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности, создавая тем самым новые возможности индустриализации. С другой же стороны, такое расширение их участия усиливает конкуренцию между ними, что еще больше укрепляет позиции ведущих многонациональных предприятий, базирующихся главным образом в развитых странах, в процессе проведения переговоров и установления цен. Это затрудняет задачу производителей развивающихся стран, причем даже крупных новых игроков на рынке, – увеличение и удержание добавленной стоимости с реальной отдачей для экономики.

В значительной мере проблема заключается в том, что в современных условиях индустриализация с опорой на экспорт приносит в целом разочаровывающие результаты с точки зрения обеспечения повсеместной занятости с высокой заработной платой. Последний аспект часто недооценивается, хотя он имеет важное значение для успеха усилий по налаживанию связей между экспортом и индустриализацией. Даже в тех случаях, когда рост производительности труда создает возможности увеличения социальных благ, он может в основном использоваться для увеличения прибылей или снижения цен с целью усиления существующих конкурентных преимуществ, а не для повышения заработной платы. Если основные выгоды от повышения производительности переносятся за рубеж в виде более низких цен, то может ослабевать генератор роста, увязывающий воедино рост производительности труда, внутреннего спроса и инвестиций. Такая динамика конкурентной среды оказалась особенно проблематичной для стран Африки и Латинской Америки, где глобализация была связана с оттоком работников из высокопроизводительных секторов в низкопроизводительные, а также в неформальную экономику. В отличие от этого ряду

азиатских стран удалось воспользоваться возможностями экспорта продукции обрабатывающей промышленности при одновременном повышении производительности труда и расширении занятости.

Эти тенденции в сфере занятости особенно заметны при анализе данных с разбивкой по полу. В Африке и в Латинской Америке и Карибском бассейне увеличение экспорта продукции обрабатывающей промышленности было в большей степени связано с расширением занятости женщин в низкопроизводительных отраслях сферы услуг, чем в высокопроизводительных современных производствах обрабатывающей промышленности, которые, как ожидалось, должны были получить развитие благодаря реализации стратегий индустриализации с опорой на экспорт. В Африке в 1991–2014 годах на 1% прироста экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходилось 0,34% прироста занятости женщин в сфере услуг и лишь 0,12% прироста их занятости в промышленности. Соответствующие показатели прироста занятости женщин в Латинской Америке и Карибском бассейне составляют 0,29% для сферы услуг и 0,14% для промышленности. Причинно-следственная связь здесь двойка. С одной стороны, усиление конкурентного нажима на экспортных и внутренних рынках привело к расширению практики передачи производственных функций на внешний подряд и увеличению неформальной занятости. С другой стороны, использование отечественной рабочей силы на более капиталоемких производствах способствовало как снижению трудоемкости обрабатывающих производств, так и повышению относительного спроса на квалифицированную рабочую силу. В конечном счете следует признать, что направлять структурные преобразования – значить, в частности, проводить политику занятости, обеспечивающую всеохватный и самоподдерживающийся процесс индустриализации.

Во многих случаях слабые связи между торговлей продукцией обрабатывающей промышленности и индустриализацией объясняются проблемой недостаточного совокупного мирового спроса. Как в странах Севера, так и в странах Юга стратегии экономического роста, основанные на снижении заработной платы и бюджетной экономии, выливаются в отсутствие достаточного спроса на традиционных рынках развитых стран для стран, проводящих индустриализацию с опорой на экспорт. Переориентация на региональные рынки стран Юга представляется перспективной альтернативой, в особенности для экспорта продукции обрабатывающей промышленности, что уже отчасти находит отражение в меняющейся географии международной торговли. Однако успех такой переориентации требует, чтобы развивающиеся страны, в особенности крупные страны–развивающиеся рынки, перешли от индустриализации с упором на экспорт к индустриализации с опорой на внутренний спрос. Развитые страны по-прежнему служат важными рынками сбыта более сложной продукции, создающими важнейшие возможности укрепления производственного, конструкторского и сбытового потенциала. Вместе с тем ни одна из этих стратегий не может обеспечить устойчивую индустриализацию, если не будет расти совокупный мировой спрос.

Нездоровый инвестиционный климат

Для проведения структурных преобразований необходим мощный инвестиционный толчок. В целом, как показывает история, чем позднее страны начинают индустриализацию, тем острее ощущается необходимость такого толчка. Но даже странам со средним уровнем дохода, создавшим определенный первоначальный потенциал, для продвижения вперед зачастую требуется дополнительный импульс для преодоления конкретных препятствий. Для стран с любым уровнем дохода финансирование инвестиционного толчка может серьезно тормозить процесс развития.

Согласно общепринятой точке зрения, роль финансовых рынков заключается в том, чтобы направлять имеющиеся сбережения домохозяйств тем, кто может их использовать с наибольшей отдачей. Однако более успешные примеры показывают ведущую роль государства, которое использовало имеющиеся экономические и институциональные возможности для создания условий, обеспечивающих мобилизацию как государственных, так и частных ресурсов для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов. Во многих случаях для запуска инвестиционного процесса важнейшее значение имел доступ к кредиту, и поэтому не удивительно, что среди всех развивающихся регионов Восточная Азия имеет самую развитую систему кредитования и самый высокий показатель отношения инвестиций к ВВП. Однако в этих и других успешных странах мобилизация необходимых внутренних ресурсов была связана с ростом прибыли компаний и повышением доли прибыли в увеличивающемся ВВП, т.е. можно предположить, что

прибыль выступала как причиной, так и следствием роста производственных инвестиций. Такая динамическая взаимосвязь между прибылью и инвестициями имеет ключевое значение для устойчивого процесса структурных преобразований.

Однако из-за все большей финансовой открытости и сохраняющейся нестабильности международной финансовой системы не только ослабли связи между прибылью и инвестициями в развитых странах, но и появились признаки разрушения таких связей в развивающихся странах, что может обернуться пагубными последствиями для устойчивых структурных преобразований.

В развитых странах существенное повышение прибыльности компаний на протяжении последних примерно 30 лет не было результатом роста реальных инвестиций. В ведущих развитых странах (Германии, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах, Франции и Японии) средняя норма инвестиций (исключая строительство) неизменно снижалась примерно с 20% ВВП в 1980 году до беспрецедентно низкого уровня менее 16% ВВП в 2015 году, тогда как динамика прибыли была совершенно противоположной, а ее доля возросла в среднем с 14,6% в 1980 году до чуть менее 18% в 2013 году (несмотря на временные спады, когда лопнул спекулятивный пузырь интернет-компаний, и в период мирового финансового кризиса). В этих странах прибыльность компаний во все большей степени определялась повышением значения финансовых соображений в корпоративных стратегиях в связи с закреплением «примата интересов акционеров» и ориентацией на краткосрочные решения, управление затратами и финансовый инжиниринг под пристальным вниманием институциональных инвесторов. Хотя и разными темпами, в странах произошла смена ориентиров в политике компаний в результате использования таких методов управления, как более значительное распределение дивидендов, выкуп компаниями своих акций, слияния и поглощения, и на смену традиционным стратегиям «роста и инвестирования» постепенно пришла концепция «сокращения и распределения».

На макроэкономическом уровне последствия этого четко проявились в развитых странах в форме увеличения неравенства доходов (в частности, из-за систем оплаты руководителей компаний), отхода от прогрессивного налогообложения и, в конечном счете, ослабления совокупного спроса, экономического роста без расширения занятости, «финансовых пузырей» и еще большего усиления неравенства доходов. В результате происходит неизменное ослабление связей между прибылью и инвестициями.

Хотя отрицательные последствия финансовой глобализации ощущаются в развивающихся странах уже на протяжении определенного времени, в частности в форме макроэкономических шоков, в последнее время они явно проявляются на уровне компаний. Данные балансовых отчетов нефинансовых компаний крупных развивающихся стран свидетельствуют о снижении показателя отношения инвестиций к прибылям в 1995–2014 годах при особенно резком снижении данного показателя в некоторых странах, таких как Бразилия, Малайзия, Республика Корея и Турция. Хотя в большинстве развивающихся стран инвестирование крупными корпорациями в акционерный капитал по-прежнему является скорее исключением, чем правилом, в их стратегиях также просматривается усиление роли финансовых соображений. В компаниях развивающихся стран, регулярно осуществляющих распределение дивидендов, наблюдается увеличение доли выплат, несмотря на в целом стабильные прибыли. Компании, относящиеся к этой группе, накапливают также финансовые активы, причем в некоторых случаях быстрее, чем корпоративную задолженность, что свидетельствует как об отсутствии долгосрочных возможностей рентабельных инвестиций, так и о более широком выборе возможностей портфельных инвестиций на либерализованных финансовых рынках. Стремительный рост задолженности нефинансовых компаний быстро превращается в серьезную проблему для многих стран–развивающихся рынков.

В 13 отдельных развивающихся странах объем задолженности нефинансовых компаний увеличился в долларовом выражении на 40% в 2010–2014 годах, в течение которых резко возросло также отношение объема их задолженности к обязательствам по ее обслуживанию, что служит явным предостережением о назревающих системных кризисах в банковской сфере. В силу этого уровень задолженности данных компаний подскочил не менее чем на 40 п.п. за период с конца 2007 года до конца 2015 года. Для сравнения, уровень задолженности нефинансовых компаний некоторых крупных развитых стран (Германии, Соединенного Королевства, Соединенных Штатов и Японии) снизился за тот же период почти на 20 процентных пунктов.

Хотя преждевременно говорить об общем разрыве связей между прибылями и инвестициями в развивающихся странах, совершенно очевидно, что при практически повсеместном повышении прибыльности компаний динамика инвестиций существенно различалась между странами. Кроме того, явно усиливаются отрицательные макроэкономические последствия повышения роли финансовых соображений как на глобальном уровне, так и на уровне компаний. Это проявилось не только в резком увеличении в последнее время задолженности компаний в странах–развивающихся рынках, чему способствовали, по крайней мере частично, программы количественного смягчения в развитых странах и возникший в результате этого огромный избыток ликвидности. Кроме того, анализ данных по секторам свидетельствует о том, что финансирувавшиеся за счет увеличения задолженности инвестиции в основном направлялись в сектора добывающей промышленности, характеризующиеся высокой цикличностью, что не способствовало структурным преобразованиям и быстрому росту производительности. В частности, более двух третей совокупного прироста как объема долговых обязательств, так и инвестиций приходилось всего на семь секторов, включая нефтегазовую промышленность, электроэнергетику, строительство, производство промышленного сырья, сектор недвижимости, телекоммуникационный сектор и горнодобывающую промышленность.

Для того чтобы взять под контроль процесс финансиализации в корпоративном секторе как в развитых, так и в развивающихся странах, необходимо изменить методы корпоративного управления и структуру стимулов нефинансовых компаний, например путем укрепления регулирующих связей между налогообложением компаний и реинвестированием прибыли в производство.

Для многих развивающихся стран, находящихся на ранних стадиях структурных преобразований, важнейшее значение имеет не борьба с ослаблением некогда крепких связей между прибылью и инвестициями, а прежде всего содействие *формированию* таких связей. Для этого требуются масштабные экономические и институциональные усилия с целью создания эффективных банковских и финансовых систем, способных предоставлять достаточные кредиты и ликвидность для быстрого расширения производства. Для этого также необходимы активные меры по устранению первоначальных проблем, сдерживающих жизнеспособные и рентабельные инициативы частного сектора, и направления их на проекты, играющие важную роль в структурных преобразованиях. В то же время необходимо обеспечить защиту жизненно важных государственных инвестиций, в частности на ранних этапах догоняющего развития, путем принятия согласованных международных мер по борьбе с практикой избежания налогообложения и уклонения от налогов и бегством капитала, приводящими к сокращению поступлений государства.

При этом для обеспечения долгосрочного и устойчивого (внешнего и внутреннего) финансирования требуются прежде всего основательные и долговременные усилия по устранению системных изъянов международной финансовой системы. Для этого также требуется ответственный подход стран к координации макроэкономической политики. Без прочной макроэкономической стабильности и полного восстановления экономической активности в развитых странах по-прежнему будут сдерживаться долгосрочные реальные инвестиции компаний как в развитых, так и в развивающихся странах.

Возврат к промышленной политике

Ни одной из стран еще не удалось проделать трудный путь от повсеместной сельской нищеты к постиндустриальному процветанию без целенаправленной и избирательной государственной политики, направленной на изменение структуры производства за счет развития новых производств и секторов с более высокой производительностью труда, более высокооплачиваемыми рабочими местами и более значительным технологическим потенциалом. Такого рода политику принято называть промышленной, хотя точнее ее можно определить как «политику перестройки производственного сектора».

За последние десятилетия немало исследований было посвящено инструментам промышленной политики и опыту ее проведения, при этом много усилий ушло на бесполезные рассуждения по поводу того, стоит ли государству «делать ставку на победителей». В действительности любые стратегические решения предполагают установление приоритетов,

нахождение компромиссов и проведение переговоров, и директивные органы вынуждены намечать определенные цели. Поэтому основное внимание следует сосредоточить на задаче налаживания связей, содействующих запуску процесса развития, а также связанном с этим комплексном подходе к политике и институциональной структуре, необходимой для осуществления такого подхода.

С учетом того, что для экономических преобразований требуются гораздо более значительные инвестиции и что ослабли связи между экспортом, инвестициями и прибылями, т.е. те связи, которые сыграли ключевую роль в успехе стран Восточной Азии, позднее вставших на путь развития, реализация стратегий догоняющего роста представляется сложной задачей. Для этого требуется основательно переосмыслить методы и варианты экономической политики.

С учетом изменений в мировой экономике правительствам развивающихся стран следует наметить масштабные, но реалистичные задачи. Им необходимо выйти на магистральный путь развития благодаря созданию новых источников роста и динамизма вместо того, чтобы просто пытаться извлекать максимальную отдачу от того, что у них есть, используя существующие сравнительные преимущества. Небольшие и постепенные меры могут оказаться полезными, однако для развития производств с более высокой добавленной стоимостью и высокой эластичностью по доходам, способствующих расширению занятости и усилению синергизма за счет генерирования знаний, требуются более радикальные меры, выходящие за рамки логики сравнительных преимуществ. Установление высоких целей чревато риском неудачи. Необходимы также меры для нивелирования этого риска с помощью механизмов, обеспечивающих контроль результативности, выявление неэффективности и корректировку или свертывание государственной помощи. Поэтому основной вопрос заключается не в том, нужна ли промышленная политика вообще, а в том, как она может должным образом разрабатываться и проводиться.

Вопрос о роли и результативности промышленной политики представляет интерес не только для развивающихся стран. Хотя на протяжении последних десятилетий доля промышленного сектора в ВВП развитых стран снижается по мере их перехода к постиндустриальному обществу, темпы и масштабы этого переходного процесса, который ускорился в начале 2000-х годов, стали вызывать тревогу у директивных органов некоторых развитых стран. Такая тревога и связанные с этим опасения по поводу усыхания среднего класса в этих странах усилились после мирового кризиса 2008 года, что подкрепляет довод о необходимости того, чтобы директивные органы стали теперь использовать промышленную политику для перебалансировки экономики путем снижения однобокого доминирования финансового сектора. Этот довод подкрепляется медленным оживлением экономической активности в этих странах после великой рецессии.

В данном контексте целесообразно проводить различие между «пассивной» и «активной» промышленной политикой. «Пассивная» политика в принципе исходит из существующей обеспеченности факторами производства и институциональных структур и нацелена на снижение издержек хозяйственной деятельности, включая затраты на координацию и транзакционные издержки. В отличие от этого «активная» политика нацелена на более глубокие изменения в структуре и поведении компаний, включая инвестиции, экспорт и модернизацию. Институциональные предпосылки активной и пассивной политики, вероятно, различаются между собой. В частности, для эффективной ориентации активных мер требуется значительный государственный потенциал и определенная дисциплина, что зачастую упускается из виду при обсуждении вопроса о промышленной политике. На практике активная политика практически всегда дополняется пассивной политикой, но не наоборот.

Для активной промышленной политики требуется благоприятная институциональная структура государства, ориентированного на развитие, диалог между государством и деловыми кругами и механизмы взаимного контроля, обеспечивающие, чтобы государственная поддержка приводила к требуемым действиям со стороны частного сектора. Возможно, что критическим шагом – причем зачастую неправильным – в реализации промышленной политики является создание ренты и осуществление контроля за ней и управление ею в интересах поддержки структурных преобразований и процесса модернизации. С точки зрения политики рента, которая в принципе могла бы способствовать ускорению экономического роста, может превратиться в фактор, сдерживающий его, если у государства отсутствует надлежащий механизм управления рентой. Если государство не имеет достаточного авторитета для того, чтобы приостановить или прекратить финансовую поддержку в случае недостаточно эффективной деятельности, то

это обернется не только краткосрочными издержками, но и долгосрочными отрицательными последствиями.

Ключевое значение имеют усилия государства по содействию формированию связей, поддерживающих процесс структурных преобразований, путем направления ресурсов в сектора, обладающие потенциалом повышения производительности труда и увеличения числа более высокооплачиваемых рабочих мест. Во многих странах для этого необходимо, в частности, проанализировать все внутренние производственно-сбытовые цепочки во всех секторах, начиная с этапа производства сырья и заканчивая сбытом конечной продукции компаний обрабатывающей промышленности. В других странах это будет включать налаживание связей с уже существующими глобальными производственно-сбытовыми цепочками. В любом случае это потребует облегчения доступа к финансированию долгосрочных инвестиций по разумной цене для компаний обрабатывающей промышленности, в особенности в целевых секторах, а также в отношении тех производств, которые могут получить развитие благодаря связям с компаниями в этих секторах. Сами по себе инструменты и механизмы промышленной политики также должны составлять часть комплексного и взаимосвязанного пакета мер, обеспечивающего увязку политики в сферах торговли, конкуренции и занятости и макроэкономической политики с императивами индустриализации. Необходимо также, чтобы такой пакет мер мог адаптироваться в зависимости от меняющихся ограничений и возможностей.

Сегодня директивные органы больше уже не смогут с помощью лишь обрабатывающего сектора, ориентированного на экспорт, добиться экономического роста, который был достигнут в странах поздней индустриализации Восточной Азии. Это не означает, что странам следует прекратить осваивать экспортные рынки, но им следует признать, что требуется гораздо более сложный и стратегический подход. Они должны более прагматично подходить к выбору товаров и зарубежных рынков, уделяя также более пристальное внимание формированию внутренних и региональных рынков и укреплению различных производственных и технологических связей и связей в сфере доходов, которых требует расширение этих рынков.

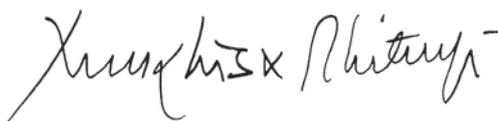
Для содействия структурным сдвигам в сторону обрабатывающей промышленности и индустриализации или более сложных видов услуг правительствам следует проводить политику, направленную на решение следующих задач:

- обеспечение высокого уровня совокупного спроса и инвестиций и стабильного валютного курса (при этом иногда может допускаться его занижение, но не завышение). Благоприятная бюджетно-финансовая политика имеет важное значение для создания стабильных и стимулирующих экономический рост условий, способствующих экономической диверсификации;
- создание возможностей, необходимых для изменения структуры и повышения технического уровня производства, и содействие налаживанию мощного процесса обучения. Государственные НИОКР, вероятно, будут играть ключевую роль наряду с инвестициями как в учреждения формального образования, так и в профессиональную подготовку на производстве;
- проведение индустриализации путем замещения импортируемой промежуточной продукции, в частности в странах со средним уровнем дохода, которые интегрировались в ГЦС, но которым пока не удается модернизировать свои промышленные мощности. Это, вероятно, будет также включать превращение зон экспортной переработки в более комплексные парки промышленного развития с гораздо более прочными связями с поставщиками и потребителями из других отраслей экономики;
- отказ от экспортных стратегий, делающих ставку на снижение заработной платы; рабочая сила – это не просто часть издержек производства, а важный источник спроса и налоговых поступлений;
- поощрение ориентированных на цели развития правил конкуренции, способных компенсировать общее доминирующее положение многонациональных предприятий. Усиление *концентрации* в верхнем сегменте ГЦС и повышение *конкуренции* в нижнем сегменте могут потребовать создания нового института, такого как глобальный центр по вопросам конкуренции, для отслеживания тенденций в различных сегментах производственно-сбытовых

цепочек и различных секторах и обеспечения того, чтобы компании, не входящие в ГЦС, не оказались в несправедливых условиях;

- расширение доступа к финансированию структурных преобразований, причем не только в плане поддержки конкретных источников инвестиций, но и в качестве ценного инструмента для наблюдения за поведением компаний и оказания влияния на них в целях содействия принятию долгосрочных решений. Финансовое регулирование может способствовать индустриализации, если оно делает менее привлекательными чисто финансовые операции по сравнению с другими инвестициями, в большей степени ориентированными на производство;
- устранение налоговых лазеек с помощью налоговых и регулирующих мер на национальном, региональном и международном уровне и повышение требований к прозрачности в процессе принятия решений компаниями. Для обеспечения направления прибылей на производственные инвестиции важное значение имеет эффективное регулирование деформирующих видов монополистической практики.

Для достижения новых Целей устойчивого развития требуются более масштабные и всеобъемлющие меры политики в этих областях. Как отмечалось в предыдущих выпусках «Доклада», несмотря на сокращение пространства для маневра в политике в условиях «глобализации, движимой финансами», тем не менее остаются достаточные возможности для осуществления экономических программ, способных обеспечить преобразования и более всеобъемлющие и устойчивые результаты. Однако такое пространство для маневра в политике необходимо ограждать, противостоя идеологическому и институциональному давлению со стороны тех, кто ставит рыночную эффективность выше всеобщего процветания.



Мухиса Китуйи

Генеральный секретарь ЮНКТАД

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. Год опасных испытаний

В 2016 году состояние мировой экономики остается неустойчивым: темпы экономического роста, вероятно, окажутся ниже, чем и в 2014 году, и в 2015 году. Вялый рост, начавшийся в развитых странах после финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов, вряд ли ускорится, а утрата в последние годы динамизма в экономике развивающихся стран может оказаться существеннее, чем предполагалось раньше. Без изменения курса в развитых странах можно только ожидать ухудшения внешних условий для развивающихся стран, что чревато пагубными последствиями для их процветания и стабильности в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Нельзя исключить возможность разрастания последствий непредвиденных шоков, что приведет лишь к еще более резкому замедлению мирового экономического роста. Одним из таких шоков стали итоги проведенного в Соединенном Королевстве референдума о выходе из Европейского союза (ЕС).

В этом году экономический рост в Соединенных Штатах, вероятно, замедлится, поскольку импульс, полученный благодаря быстрой «дезинтоксикации» банковской системы и более активной кредитно-денежной политике, сходит на нет. Безработица неуклонно снижается и достигла докризисного уровня, а реальный доход начинает расти. Вместе с тем в условиях низкой занятости, указывающей на реальное состояние экономики, больших долгов многих малообеспеченных домохозяйств и укрепления доллара, ударившего по экспортерам, не стоит рассчитывать на то, что в скором времени начнется продолжительный период экономического роста.

В странах еврозоны подъем идет медленнее, чем в Соединенных Штатах, что отчасти объясняется более сдержанным использованием инструментов кредитно-денежной политики, а также крайне жесткой бюджетной политикой в ряде стран. Едва наметившееся в 2015 году ускорение экономического роста в этом году, вероятно, застынет или даже может быть обращено вспять из-за неопределенности, вызванной объявлением о выходе Соединенного Королевства из ЕС. Экономический рост по-прежнему сдерживается слабым внутренним спросом и лишь единичными признаками повышения реальной заработной платы. Политическая неопределенность, в частности продолжающийся миграционный кризис, и неясность будущих направлений и темпов развития европейской интеграции затрудняют усилия, предпринимаемые для решения проблем, обусловленных большим разрывом в экономической динамике между странами еврозоны.

В европейских странах за пределами еврозоны в последние годы состояние экономики было лучше, что в основном объясняется желанием и способностью денежно-кредитных органов во многих из них взять под контроль ситуацию с «финансовыми пузырями». Даже без угрозы «брекзита» экономике Соединенного Королевства было суждено пережить тяжелые времена из-за высокого уровня задолженности и хронического крупного торгового дефицита. Решение избирателей о выходе из ЕС является беспрецедентным и породило политическую неопределенность, поэтому его последствия в более долгосрочной перспективе все еще туманны, хотя очевидно, что в краткосрочном плане рост

замедлится. Вопрос лишь в том, насколько он замедлится, что сложно предугадать в условиях высокой финансиализации гибких рынков Соединенного Королевства.

Ситуация в японской экономике по-прежнему весьма специфична из-за вялой экономической динамики на протяжении десятилетий при неизменно слабом и неустойчивом росте в условиях низкой безработицы (в настоящее время около 3%), огромного внутреннего долга и высокого актива платежного баланса. Однако, как и в других развитых странах, за последние десятилетия в Японии наблюдалось значительное снижение доли заработной платы в доходах (это снижение стало одним из самых серьезных среди развитых стран, хотя отчасти оно объясняется демографическими причинами) при отсутствии признаков оживления инвестиций. Потребление остается вялым, и основной движущей силой расширения спроса выступает экспорт. В последние годы на фоне ухудшения конъюнктуры на мировых рынках и укрепления иены для стимулирования экономики правительство стало увеличивать государственные расходы, что, однако, пока дало лишь скромные результаты.

Низкий уровень спроса в развитых странах по-прежнему препятствует росту мировой экономики. В этой связи ни «финансовые пузыри», ни актив в торговле не могут дать долговременного решения проблемы медленного экономического роста и низкой конъюнктуры на рынке труда. «Финансовые пузыри» в лучшем случае могут способствовать лишь временному оживлению, при этом обычно увеличивая дефляционный разрыв из-за усиления неравенства и вызывая перекосы в сфере предложения, препятствующие росту производительности. Экспортный актив, конечно, может благотворно воздействовать на экономику стран, сумевших его добыть, однако в условиях недостаточного мирового спроса это в конечном итоге означает решение своих проблем за счет соседей.

Как отмечалось в предыдущих выпусках «Доклада о торговле и развитии», развитым странам необходима более сбалансированная политика, сочетающая политику бюджетно-финансовой экспансии, причем как в части расходов, так и в области налогообложения, с благоприятной денежно-кредитной политикой, более эффективным финансовым регулированием и перераспределительными механизмами, включая законодательство о минимальной заработной плате, прямое налогообложение и социальные программы повышения благосостояния. Оптимальный набор таких мер политики будет определяться спецификой различных стран, но, по всей видимости, одним из общих элементов должны стать вложения в крупные государственные инфраструктурные проекты. Кроме того, часть необходимых мер политики, включая инициативы по борьбе с уклонением от налогов и «минимизацией» налогообложения и по внедрению низкоуглеродной модели роста, должна быть принята на многостороннем уровне.

Поскольку в развитых странах синхронного оживления экономической активности не произошло, международная торговля уже пять лет подряд находится в состоянии торможения и сдерживается вялым глобальным совокупным спросом. Из-за этого обвисли паруса экономического роста во многих развивающихся странах, в особенности экспортерах сырья, а недавние всплески роста объяснялись в основном притоком капитала. Хотя рост притока капитала можно отчасти объяснить повышением эффективности макроэкономического управления в странах-получателях, более существенными факторами в этом случае являются меры по либерализации движения капитала, которые в новом тысячелетии все активнее используются во многих развивающихся странах, и процесс реализации в развитых странах посткризисных мер, заставляющий инвесторов искать возможности, связанные с получением высокого дохода (и с более высоким риском), за рубежом.

Внутренние финансовые рынки развивающихся стран стали гораздо более открытыми для инвесторов-нерезидентов, иностранных банков и других финансовых учреждений, и одновременно были уменьшены ограничения в отношении зарубежных инвестиций их резидентов, а финансовые учреждения диверсифицировали свою деятельность, осуществляя международные операции, не связанные с внешней торговлей и иностранными инвестициями. Эти факторы способствовали углублению их финансовой интеграции и ускорению экономического подъема во всех регионах развивающихся стран. В то же время они создали также дополнительные источники уязвимости.

В развивающихся странах будет, вероятно, получен такой же средний прирост, как и в 2015 году, – 3,8%, однако при больших различиях в динамике между странами и регионами и нарастании опасности понижательных тенденций. В некоторых странах, в том числе в крупных странах-развивающихся рынках, в частности в Аргентине, Бразилии, Российской Федерации и Южной Африке, наблюдается резкое замедление экономического роста и даже возврат к рецессии. Экономику других стран также ожидают тяжелые времена, и в особенно уязвимом положении находятся менее крупные производители сырья. Сырьевой цикл уже второй год подряд показывает тенденцию резкого спада. Самым глубоким стало падение цен на полезные ископаемые, топливо и сельскохозяйственное сырье; в меньшей степени снизились цены на другие сырьевые товары, включая продовольствие и тропические напитки. В последние месяцы наблюдалось умеренное повышение, однако вряд ли эта динамика сохранится в ближайшие годы.

Из-за ухода инвесторов из развивающихся стран и стран с переходной экономикой во втором квартале 2014 года их баланс движения капитала впервые был сведен с дефицитом, объем которого составил в 2015 году 656 млрд долл., а в первом квартале 2016 года – 185 млрд долларов. Хотя во

втором квартале 2016 года этот процесс приостановился, тем не менее сохраняется риск раскручивания дефляционной спирали, при которой бегство капитала, девальвация валюты и резкое обрушение цен активов будут подавлять экономический рост и вызывать падение государственных поступлений, усиливая обеспокоенность по поводу уязвимости стран с точки зрения состояния их долга.

Размер экономики страны может в определенной мере смягчить воздействие встречных ветров, бушующих в мировой экономике. Китаю и Индии, двум крупнейшим развивающимся странам, возможно, удастся избежать наиболее серьезных из этих угроз благодаря расширению внутреннего рынка и достаточным валютным резервам в сочетании с результативным использованием пространства для маневра в политике.

В последние годы темпы экономического роста в Китае резко замедлились, но по-прежнему остаются относительно высокими на уровне 6,5–7%. Хотя это отчасти объясняется продолжающимся снижением чрезмерной ориентации на внешние рынки в качестве источника спроса, стимулирующего экономический рост, резкое увеличение объемов внутреннего кредитования в ответ на кризис создало «долговую пузырь». Если он лопнет, то в условиях избытка производственных мощностей в ряде секторов экономики это будет иметь серьезные последствия. До сих пор Индии удавалось справляться с риском возникновения понижательных тенденций после кризиса, и теперь она опережает Китай по темпам экономического роста. Частные инвестиции, которые стали стремительно возрастать с начала тысячелетия, продолжали увеличиваться даже во время кризиса. Однако в последние несколько лет наблюдаются признаки замедления их роста, и пока еще не удалось обеспечить рост государственных инвестиций в условиях инфраструктурных проблем, которые могут препятствовать экономическому росту в будущем.

Нежелание развитых стран искать реальные решения проблемы высокой задолженности их самих (или, скорее, склонность достигать этой цели путем финансовой помощи для кредиторов одновременно с жесткой экономией для должников) и их упорство в использовании для обеспечения подъема экономики едва ли не одних только мер денежно-кредитной политики красноречиво говорят о тех рисках, с которыми могут столкнуться директивные органы развивающихся стран. Уже давно раздаются тревожные голоса по поводу взрывного роста корпоративной задолженности в странах-развивающихся рынках, где, как и в развивающихся странах, значительная часть скачкообразно выросшего притока финансовых ресурсов, вероятно, накачивает «пузыри» на рынках недвижимости и финансовых активов, а не привлекается для долгосрочных инвестиционных проектов в реальном секторе.

В случае более резкого замедления мирового экономического роста значительная часть задолженности развивающихся стран, накопленной с 2008 года, включая не только долговые

обязательства, выпущенные и обращающиеся внутри стран, но и внешние долговые обязательства, в том числе долг частных резидентов и органов государственного управления, будет оказывать значительное давление на финансовую систему и может даже оказаться неподъемной. Поэтому международное сообщество должно быть готово к принятию более быстрых, справедливых и последовательных мер для урегулирования задолженности, чем раньше¹.

По отдельности замедление роста производительности труда, усиление неравенства, недостаточный глобальный спрос и разбухание задолженности создают серьезные проблемы для формирования политики на национальном и международном уровнях; вместе же они создают серьезную угрозу для всеобщего процветания и стабильности. Международный валютный фонд (МВФ) рекомендовал директивным органам оставаться настороже, и сейчас им, вероятно, стоит проявлять чуть большую обеспокоенность.

Хотя в целом признается, что упомянутые проблемы тесно связаны между собой, нет никаких признаков, указывающих на согласованные усилия по координации политики между странами с системно значимой экономикой. Соединенные Штаты начинают признавать, что решения, принимаемые в рамках их экономической политики, оказывают влияние за пределами страны, и Федеральная резервная система теперь занимает еще более осторожную позицию относительно повышения процентных ставок. Однако требуется более масштабный пакет мер для устранения существующих диспропорций и уменьшения ограничений, мешающих ускорению роста, причем это касается как крупных, так и малых стран, стран с активом или дефицитом, экспортеров сырьевых товаров или продукции обрабатывающей промышленности, стран-кредиторов и стран-должников. Глобальный «новый курс» должен выходить за рамки традиционных стратегий.

Некоторые признаки указывают на то, что международные органы, такие как МВФ и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), начинают пересматривать свои подходы к макроэкономической перестройке (хотя это еще не нашло должного отражения в их рекомендациях по вопросам политики и в устанавливаемых ими условиях). Необходимым следующим шагом для них должен стать переход от узкой трактовки структурной реформы, предусматривающей традиционный пакет мер либерализации и дерегулирования, к широкому взгляду на комплекс мер, необходимых для диверсификации и усложнения структуры экономической активности. Такие меры должны быть направлены на повышение производительности, увеличение количества и улучшение качества рабочих мест, повышение доходов домохозяйств, увеличение бюджетных поступлений и инвестиций, а также стимулирование технологического прогресса, причем все эти усилия должны предприниматься в условиях быстрого перехода к низкоуглеродному будущему во всем мире. Эта тематика рассматривается в последующих главах настоящего «Доклада».

В. Последние тенденции в мировой экономике

1. Динамика роста

В 2016 году рост объема мирового производства, по всей видимости, несколько замедлится с 2,5% в 2015 году до 2,3%. Шестой год подряд в мировой экономике наблюдается скромный рост, темпы которого намного ниже докризисного уровня. Показатель этого года отражает ожидавшееся в развитых странах замедление с 2% до 1,6%; экономическую стагнацию в странах с переходной экономикой, которая сменила снижение активности, наблюдавшееся в 2015 году; а также продолжающийся рост на уровне около 4% в развивающихся странах, который складывался из уверенного роста в большинстве стран Азии, замедления в Африке и экономического спада в Латинской Америке и Карибском бассейне (таблица 1.1).

Если рассматривать развитые страны, то в Соединенных Штатах в 2016 году рост, скорее всего, продолжится, хотя его темпы значительно замедлятся и составят менее 2%, а возможно, ближе к 1,5%. Этот рост практически полностью обусловлен динамикой частного потребления на фоне снижения безработицы до уровня, близкого к докризисному, и наметившимся повышением реальных доходов работников. Однако, если рассматривать эти положительные изменения в более долгосрочной перспективе, они по-прежнему скромны, поскольку низкий уровень безработицы отчасти объясняется снижением доли экономически активного населения², а с 1970-х годов реальные средние доходы оставались практически неизменными, несмотря на стабильный рост производительности труда³. С другой стороны, доля инвестиций остается низкой (и фактически снижается с середины 2015 года), несмотря на низкие процентные ставки. Никаких дополнительных мер по государственному стимулированию экономики принято не было, а негативный эффект от снижения расходов на федеральном уровне компенсировался позитивным импульсом за счет расходов на уровне штатов и органов местного самоуправления. И наконец, если в 2014–2015 годах из-за укрепления доллара торговое сальдо существенно тормозило рост, то в первые месяцы 2016 года чистый экспорт внес небольшой положительный вклад в рост, в том числе в результате снижения импорта.

После нескольких лет существенного отставания роста в еврозоне от роста в Соединенных Штатах, что объяснялось более осторожным использованием инструментов денежно-кредитной политики и большей склонностью к мерам жесткой экономии в ряде стран, в 2015 году рост ускорился до 1,7% с 0,9% в 2014 году, хотя в 2016 году дальнейшего ускорения роста не ожидается. Такое улучшение обусловлено не увеличением чистого экспорта, несмотря на снижение курса евро в 2014–2015 годах, а более высоким уровнем внутреннего потребления и инвестиций, а также определенным ростом реальной заработной платы в результате повышения минимальной заработной платы и снижения цен на энергоносители. Ускорению роста способствовала также политика денежной экспансии в сочетании с менее жесткой бюджетной политикой. Однако эти положительные результаты остаются ниже ожидавшихся, поскольку кредитно-денежная экспансия Европейского центрального банка (ЕЦБ) не привела к соразмерному увеличению кредитования реального сектора. Это объясняется тем, что спрос на кредиты в частном секторе по-прежнему ограничен, а в банковских системах ряда стран сохраняются хронические проблемы, поскольку их балансы до сих пор обременены «неработающими» кредитами (НРК), а значит, может потребоваться дополнительная капитализация. Именно так, по всей видимости, обстоит дело в целом ряде банков, в частности в Италии, а также в Германии, Ирландии и Соединенном Королевстве (ЕВА, 2016). Кроме того, налогово-бюджетная политика не придает необходимого импульса экономическому росту, хотя в Германии в связи с необходимостью преодоления миграционного кризиса ее инструментарий применялся несколько более активно.

Европейские страны за пределами зоны евро в последние годы показали более высокую динамику, отчасти благодаря их меньшим бюджетным ограничениям, а главным же образом благодаря тому, что они взяли на вооружение кредитно-денежную политику, в большей мере стимулирующую экономику, которая привела к удорожанию активов. Такая политика применялась, в частности, в Соединенном Королевстве, где высокий дефицит торговли и высокая задолженность могли финансироваться притоком капитала. Недавнее голосование за выход из Европейского союза может подорвать

Таблица 1.1

РОСТ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В 2008–2016 ГОДАХ

(изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^a
Все страны мира	1,5	-2,1	4,1	2,8	2,2	2,2	2,5	2,5	2,3
Развитые страны	0,1	-3,6	2,6	1,5	1,1	1,1	1,7	2,0	1,6
<i>в том числе:</i>									
Япония	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,7	1,4	0,0	0,5	0,7
Соединенные Штаты	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6
Европейский союз (ЕС-28)	0,4	-4,4	2,1	1,8	-0,4	0,3	1,4	2,0	1,8
<i>в том числе:</i>									
Зона евро	0,5	-4,5	2,1	1,6	-0,9	-0,3	0,9	1,7	1,6
Франция	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,7	0,2	1,2	1,5
Германия	1,1	-5,6	4,1	3,7	0,4	0,3	1,6	1,7	1,7
Италия	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,8	-0,3	0,8	0,8
Соединенное Королевство	-0,5	-4,2	1,5	2,0	1,2	2,2	2,9	2,3	1,8
Государства-члены ЕС после 2004 года	3,6	-3,6	2,0	3,1	0,5	1,1	2,7	3,4	2,6
Юго-Восточная Европа и СНГ	5,4	-6,6	4,7	4,6	3,3	2,0	0,9	-2,8	0,0
Юго-Восточная Европа ^b	5,8	-1,9	1,5	1,7	-0,6	2,4	0,3	2,0	2,8
СНГ, включая Грузию	5,3	-6,8	4,9	4,8	3,5	2,0	0,9	-3,0	-0,2
<i>в том числе:</i>									
Российская Федерация	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,5	1,3	0,7	-3,7	-0,3
Развивающиеся страны	5,2	2,4	7,8	5,9	4,8	4,6	4,4	3,9	3,8
Африка	5,5	3,2	5,2	1,1	5,6	2,0	3,7	2,9	2,0
Северная Африка, не включая Судан	6,3	2,8	4,1	-6,6	10,1	-3,7	1,5	2,9	1,7
Страны Африки к югу от Сахары, не включая Южную Африку	6,1	5,8	6,7	4,7	4,6	5,2	5,8	3,5	2,8
Южная Африка	3,2	-1,5	3,0	3,2	2,2	2,2	1,5	1,3	0,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	3,7	-2,1	5,9	4,5	3,0	2,7	1,1	0,2	-0,2
Карибский бассейн	2,6	-0,9	3,1	2,2	2,1	2,9	2,8	3,6	2,5
Центральная Америка, не включая Мексику	3,8	-0,7	3,7	5,4	4,8	3,6	3,9	4,1	4,0
Мексика	1,4	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,4	2,2	2,5	2,2
Южная Америка	5,0	-1,0	6,6	4,8	2,6	3,3	0,3	-1,4	-1,8
<i>в том числе:</i>									
Бразилия	5,1	-0,1	7,5	3,9	1,9	3,0	0,1	-3,8	-3,2
Азия	5,7	3,8	8,8	7,0	5,2	5,5	5,5	5,1	5,1
Восточная Азия	6,9	5,9	9,7	7,8	6,0	6,3	6,2	5,4	5,5
<i>в том числе:</i>									
Китай	9,6	9,2	10,6	9,5	7,7	7,7	7,3	6,9	6,7
Юго-Восточная Азия	4,2	1,6	8,0	4,8	5,8	4,9	4,4	4,4	4,3
Южная Азия	4,8	4,4	9,1	5,5	3,1	5,0	6,3	6,1	6,8
<i>в том числе:</i>									
Индия	6,2	5,0	11,0	6,1	4,9	6,3	7,0	7,2	7,6
Западная Азия	4,0	-2,0	6,2	7,7	4,1	3,4	3,0	2,9	2,1
Океания	2,0	0,8	4,1	3,7	2,7	2,2	3,6	4,7	2,9

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *National Accounts Main Aggregates* и доклада «World Economic Situation and Prospects (WESP): Update as of mid-2016» Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций (ДЭСВ ООН); ECLAC, 2016; Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2016a; Международный валютный фонд (МВФ), «Перспективы развития мировой экономики», апрель 2016 годы; Economist Intelligence Unit, база данных *Country Data*; JP Morgan, *Global Data Watch*; а также на основе национальных источников.

Примечание: Для расчетов итоговых данных по странам использована статистика ВВП в постоянных долларах 2005 года.

^a Прогноз.

^b Албания, Босния и Герцеговина, бывшая югославская Республика Македония, Сербия и Черногория.

состоятельность этой политики, снизив привлекательность экономики Соединенного Королевства для иностранных инвесторов, что в свою очередь приведет к обесценению активов и национальной валюты, снижению внутреннего потребления и инвестиций и ухудшению состояния балансов во всех секторах, в том числе среди кредитных учреждений с более высоким уровнем НПК.

Япония по-прежнему борется со стагнацией экономики и угрозой дефляции цен, главным образом из-за вялой динамики частного потребления. Экспорт не дает серьезного импульса экономике, поскольку он тормозится низким мировым спросом и укреплением иены. Кроме того, несмотря на отрицательные процентные ставки, а также программу количественного смягчения, в первой половине 2016 года Банку Японии не удалось избежать дефляции потребительских цен и приблизиться к целевому показателю инфляции – 2%. Снижение доходности государственных облигаций дало некоторые дополнительные возможности увеличения государственных расходов, которые по-прежнему служат важным фактором стимулирования экономики. Бюджетно-финансовая политика сталкивается с разнонаправленными целями: выход на параметры бюджетной консолидации за счет очередного повышения налогов на потребление и стимулирование экономической активности. Недавние решения (перенос объявленного повышения налогов на более поздний срок и реализация нового пакета мер по увеличению государственных расходов) свидетельствуют о том, что по крайней мере в краткосрочной перспективе вторая цель будет приоритетной. Кроме того, для обеспечения устойчивого роста потребуются изменить направленность политики регулирования доходов таким образом, чтобы обратить вспять долгосрочное снижение доли заработной платы в ВВП.

Ожидается, что ВВП в странах с переходной экономикой Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2016 году будет переживать застой после значительного сокращения в 2015 году. Факторы, которые неблагоприятно сказались на многих из этих стран в 2015 году (в частности, низкие цены, чистый отток капитала, снижение реальной заработной платы, конфликты и односторонние принудительные меры), по-прежнему подавляют экономический рост, но теперь они ослабли, а в некоторых случаях даже начали развиваться в обратном направлении. Небольшой рост цен на нефть, стабилизация валютного курса и некоторое снижение инфляции вновь создают в Российской Федерации определенное пространство для маневра, необходимое для того, чтобы начать восстановление внутреннего спроса и промышленного производства. Тем не менее в 2016 году ВВП этой страны, как и других стран-крупнейших производителей нефти, таких как Азербайджан и Казахстан, по всей видимости, несколько снизится. Прогноз в отношении большинства стран-импортеров нефти (Армения, Беларусь, Грузия, Кыргызстан, Республика Молдова и Таджикистан) остается неоднозначным, так как, с одной стороны, на их экономике благоприятно

сказываются низкие цены на энергоносители, а с другой – на динамику их экспорта, инвестиций и денежных переводов по-прежнему негативно влияет продолжающийся спад в Российской Федерации. Ожидается, что на Украине благодаря снижению градуса политического противостояния и замедлению инфляции экономический рост возобновится, хотя его темпы будут медленными. И наконец, в 2016 году прогнозируется небольшое оживление роста в Юго-Восточной Европе, в основном в результате повышения экспорта и объема иностранных инвестиций.

Уже второй год подряд в Латинской Америке, вероятно, продолжится экономическая стагнация, причем существует угроза, что в 2016 году динамика роста войдет в отрицательную зону (ECLAC, 2016). Это связано в первую очередь с низкой конъюнктурой экономики в Южной Америке, где в ряде стран отмечалось снижение потребления и производственного накопления. В 2015 году ухудшение внешних условий воспроизводства (включая потери из-за неблагоприятного изменения «условий торговли») стало причиной урезания бюджетных расходов и снижения курса национальных валют. Для борьбы с возникшей в результате этого угрозой инфляции некоторые страны, такие как Бразилия и Колумбия, приняли ряд мер, включая повышение процентных ставок, что привело к дальнейшему замедлению роста. К тому же экономический спад в Бразилии, вероятно, продолжится в свете жесткой денежно-кредитной политики, намерения правительства еще больше ужесточить налогово-бюджетную политику и политической неопределенности, которая сказывается на динамике инвестиций. Столь же негативен прогноз экономического роста в Аргентине, что обусловлено высокими процентными ставками, снижением реальной заработной платы из-за ускорения инфляции и сокращением государственных капиталовложений, – все эти факторы влияют на личное потребление и накопление основного капитала; при этом в Боливарианской Республике Венесуэле продолжается стремительное падение. Другим экспортерам сырья (таким, как Многонациональное Государство Боливия, Перу и Чили) – которые вкладывали сверхдоходы, полученные в годы высоких цен, в расчете на более длительную перспективу – удается сохранять положительные темпы роста. В ближайшее время перспективы могут несколько улучшиться, если частичное оживление цен на сырье, начавшееся во втором квартале 2016 года, не сменится их снижением (см. подраздел В.3 ниже) и закрепится положительная динамика движения капитала.

Мексика и страны Центральной Америки и Карибского бассейна испытывают большее воздействие экономического цикла в Соединенных Штатах по каналам производственной кооперации, денежных переводов и туризма. В большинстве из этих стран в 2016 году темпы экономического роста, согласно прогнозам, будут несколько ниже, чем в 2015 году, что отчасти обусловлено замедлением роста в Соединенных Штатах. В Мексике ослабление национальной валюты (в 2015 году – первой

половине 2016 года курс песо снизился почти на 25% по отношению к доллару) может дать определенный толчок росту за счет увеличения экспорта продукции обрабатывающей промышленности, однако упор на бюджетной консолидации будет по-прежнему сдерживать государственные инвестиции.

Согласно прогнозам, рост в Африке в 2016 году замедлится ввиду ухудшения экономической конъюнктуры в Северной Африке и на Юге Африки. В Северной Африке политическая нестабильность и отсутствие безопасности будут по-прежнему препятствовать оживлению экономики. На Юге Африки ожидается дальнейшее замедление экономической активности из-за низких цен на сырье, сильных засух и нехватки электроэнергии, а также снижения темпов роста в Южной Африке, которая играет важную роль импортера для соседних стран.

В Восточной Африке в 2016 году прогнозируется дальнейший рост, который подкрепляется высокими внутренними инвестициями, включая крупные программы государственных инвестиций, и низкими ценами на нефть. Сходным образом, большинство стран Западной Африки (Бенин, Кот-д'Ивуар, Мали, Сенегал и Того), как ожидается, продемонстрируют в целом высокие темпы роста благодаря увеличению государственных инвестиций, повышению производительности сельского хозяйства и динамичному развитию частного сектора. Кроме того, по мере сокращения масштабов эпидемии Эбола прогнозируется постепенное оживление роста в Гвинее, Либерии и Сьерра-Леоне. С другой стороны, сложными перспективы остаются в Нигерии, где правительство продолжает проводить жесткую денежно-кредитную и бюджетную политику в целях ограничения растущей инфляции и преодоления валютного кризиса, вызванного падением мировых цен на нефть. Экономическая активность в большинстве стран Центральной Африки будет по-прежнему тормозиться снижением доходов от продажи нефти и меди, из-за которого в прошлом в этих странах государство урезало инвестиции в инфраструктуру, а также политической напряженностью. Кроме того, в ряде стран, включая Анголу, Гану, Замбию и Мозамбик, снижение цен на сырье привело к ухудшению ситуации с внешним долгом.

Развивающаяся Азия остается самым быстрорастущим регионом, где прирост прогнозируется на уровне, сопоставимом с показателем 2015 года, – около 5%. В первой половине 2016 года в Китае темпы прироста в расчете за год составили 6,7%, незначительно снизившись по сравнению с 2015 годом (6,9%), что тем не менее подтверждает переход к более умеренному росту. Это вызвано несколькими факторами, включая вялый внешний спрос, меры по сокращению избыточных мощностей в отдельных секторах и стратегическую переориентацию на рост с опорой на потребление, при котором более существенную роль играют услуги. По всей видимости, достижение этих целей постепенно продвигается вперед, поскольку сектор услуг опередил вторичный сектор в качестве основного локомотива роста, а реальный вклад личного

потребления в рост ВВП в настоящее время превышает реальный вклад инвестиций. Вместе с тем, хотя недавние меры бюджетного и денежно-кредитного стимулирования привели к оживлению на рынке недвижимости и рывку инвестиций, главным образом государственных, эти меры, возможно, лишь отсрочили необходимую корректировку размеров отдельных промышленных отраслей и снижение закредитованности. Таким образом, цель предотвращения финансовых рисков и обеспечения более сбалансированного роста входит в противоречие с более краткосрочным стремлением правительства сохранить среднегодовые темпы прироста на уровне 6,5%, как это определено в 13-м пятилетнем плане (на 2016–2020 годы).

В 2016 году темпы роста экономики Индии, согласно прогнозам, будут по-прежнему высокими и составят 7,5%, что позволит еще более укрепить достаточно значительное улучшение «условий торговли» в 2015 году (свыше 2% ВВП). Главными движущими силами роста стали стремительное увеличение внутреннего потребления благодаря низким ценам на сырье (в частности, топливо), повышение реальных доходов (в том числе заработной платы в государственном секторе) и снижение инфляции (OECD, 2016b). Спрос на экспортные товары в 2015 году снизился, а в конце 2015 года – начале 2016 года уменьшилось валовое накопление основного капитала; вместе с тем ожидается рост инвестиций (как частных, так и государственных), что обеспечит значительный рост экономики до 2017 года. Несмотря на эту динамику, высокий государственный долг и нынешние темпы инфляции могут ограничить возможность проведения бюджетной политики, стимулирующей рост. Для обеспечения долгосрочного экономического роста Индии необходимо решить проблемы, связанные со стагнацией доли обрабатывающей промышленности в ВВП, которая выражается в том числе в ограниченной способности этого сектора создавать рабочие места с более высоким уровнем заработной платы.

В 2016 году в Юго-Восточной Азии темпы роста, скорее всего, будут по-прежнему превышать 4%, в основном за счет внутреннего потребления и инвестиционного спроса. Международная торговля остается вялой, хотя негативные последствия снижения экспорта в ряде стран частично уравновешивались сокращением импорта, которое внесло позитивный вклад в темпы роста. Снижение цен на нефть (и, соответственно, дотаций на энергоносители) и низкий уровень инфляции дали возможность проводить более стимулирующую налогово-бюджетную и денежно-кредитную политику в ряде стран региона; основным фактором роста, по всей видимости, будет оставаться внутренний спрос (ESCAP, 2016).

Наконец, в Западной Азии темпы роста, как ожидается, снизятся в 2016 году до порядка 2% с 2,9% в 2015 году. Замедление роста затронет крупнейших экспортеров нефти региона, включая Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Саудовскую Аравию, чьи экспортные доходы в 2014 году снизились в среднем на 6,1%, а в 2015 году – на 34,1%. Хотя

в первой половине 2016 года отмечался позитивный для этих страны небольшой рост нефтяных цен, им необходимо скорректировать свои расходы с учетом существенного ухудшения состояния текущих операций и бюджета (в 2015 году в Саудовской Аравии дефицит бюджета составил 15% от ВВП, в Кувейте – 13,6%, а в Объединенных Арабских Эмиратах – 3,7%). Меры по обеспечению сбалансированности бюджета будут существенно ограничивать государственное потребление и накопление, в последние годы вносящие большой вклад в рост ВВП, а введение налога на добавленную стоимость (НДС) и проекты приватизации будут направлены на увеличение бюджетных доходов (Sommer et al, 2016). Такие меры жесткой бюджетной экономии могут подорвать недавние попытки этих стран диверсифицировать свою нефтяную экономику.

Рост ВВП в странах региона, не являющихся экспортерами нефти (Иордания, Ливан, Турция), по всей видимости, в 2016 году замедлится; в основном этот рост обеспечивается за счет увеличения внутреннего потребления, поскольку экспорт снизился уже в 2015 году, а норма накопления либо оставалась на прежнем уровне (в Турции), либо уменьшалась. Турции будет сложно поддерживать внутренний спрос на уровне 2015 года, когда он стимулировался доступными кредитами и дополнительным спросом со стороны сирийских беженцев. В 2016 году эта страна сталкивается с новыми элементами экономической нестабильности вследствие недавних политических трений; в июле 2016 года понижательный нажим на лиру потребовал активных интервенций центрального банка. Директивным органам потребуется проявлять постоянную бдительность в условиях снижения доходов от туризма, проблем, связанных с пребыванием в стране большого числа беженцев, и повышения волатильности на финансовом рынке.

2. Международная торговля

а) Товары

В 2015 году наблюдалось дальнейшее замедление международной торговли. Такая вялая динамика объяснялась в первую очередь медленными темпами роста торговли товарами, которая в реальном выражении увеличилась лишь на 1,5% (таблица 1.2). После резких перепадов в период 2009–2011 годов по окончании глобального финансово-экономического кризиса рост международной торговли в течение приблизительно трех лет был примерно синхронным с ростом мирового производства. В 2015 году рост торговли товарами отставал от мирового производства, а в 2016 году эта ситуация может усугубиться, поскольку в первом квартале этого года отмечалось дальнейшее замедление темпов роста по сравнению с 2015 годом⁴.

При подсчете в текущих долларах, что гораздо более актуально с точки зрения доходов, расходов и итогового баланса, торговля товарами в 2015 году

упала примерно на 12,7%. Это обусловлено продолжающимся снижением цен на сырье (особенно на нефть), а также снижением курса ряда ключевых валют по отношению к доллару. Поскольку ряд крупных стран, например большинство крупных стран Европейского союза, Япония и в меньшей степени Китай, ведут торговлю в своей национальной валюте, снижение ее курса приводит к уменьшению стоимости экспорта в долларах, притом что в национальной валюте она может расти.

Замедление роста объема торговли товарами в 2015 году (таблица 1.2) отражает сокращение импортного спроса в ряде крупных стран, особенно в Азии, Латинской Америке и странах с переходной экономикой. В Японии объем импорта снизился на 2,8%, а в других странах Восточной Азии – на 1,6%, включая Китай, крупнейшего участника мировой торговли. В Латинской Америке и Карибском бассейне импорт сократился на 1,8%, а в странах с переходной экономикой после уже продолжавшегося в предыдущие два года снижения произошло падение импорта на 19,4%.

В 2014–2015 годах отмечалось также изменение соотношения движущих сил международной торговли. После глобального финансового кризиса основными локомотивами роста мировой торговли были развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, внешняя торговля которых, особенно импорт, росла гораздо быстрее, чем в развитых странах, и поэтому в 2011–2013 годах примерно три четверти прироста мирового объема импорта было обеспечено именно ими. Однако с 2014 года совокупный рост импорта развивающихся стран значительно замедлился – если в 2012–2013 годах он составлял около 6% в год, то в 2015 году – лишь 0,4%. Вследствие этого в 2014–2015 годах импорт развитых стран обеспечил 91% роста мирового объема импорта, при этом вклад развивающихся стран составил 28%, а вклад стран с переходной экономикой был негативным: –19%. Однако в начале 2016 года импорт развитых стран был лишь на 3% выше максимального докризисного уровня, тогда как в случае развивающихся стран этот отрыв составил 20% (диаграмма 1.1).

Если рассматривать ситуацию в развитых странах, то в 2015 году экспорт Соединенных Штатов сдерживался медленным ростом в других странах и удорожанием доллара. В то же время импорт увеличился благодаря росту потребления домохозяйств. В Европе экспорт увеличился благодаря росту внутриконтинентальной торговли, на которую приходится примерно две трети всей европейской торговли. Наблюдалась также позитивная динамика экспорта европейских стран в Соединенные Штаты. При этом экспорт в Китай и другие крупные развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, по всей видимости, был вялым. Напротив, в Японии и импорт, и экспорт в реальном выражении снижались, причем на объем импорта повлияли внутренние факторы, а экспорту препятствовал низкий спрос со стороны развивающихся стран Азии.

Таблица 1.2

ОБЪЕМ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТОВАРОВ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ И СТРАНАХ В 2012–2015 ГОДАХ

(изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/страна	Объем экспорта				Объем импорта			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Все страны мира	3,2	3,3	2,3	1,4	3,0	2,7	2,4	1,6
Развитые страны	1,6	2,2	1,9	2,2	1,0	0,0	2,8	3,3
<i>в том числе:</i>								
Япония	-4,8	-1,5	0,6	-1,0	2,4	0,3	0,6	-2,8
Соединенные Штаты	3,6	2,8	4,4	-0,2	2,1	1,0	4,3	4,8
Европейский союз	-0,1	1,8	1,7	3,2	-2,3	-0,9	3,3	3,6
Страны с переходной экономикой	0,9	2,3	0,5	0,9	6,4	-0,5	-7,6	-19,4
Развивающиеся страны	5,2	4,6	3,1	0,4	5,6	6,3	2,5	0,4
<i>в том числе:</i>								
Африка	19,5	-0,7	0,0	2,1	17,8	6,5	5,7	1,5
Африка к югу от Сахары	2,0	2,7	1,5	0,6	9,2	8,4	4,6	1,6
Латинская Америка и Карибский бассейн	4,1	1,9	3,3	2,9	2,4	3,6	0,2	-1,8
Восточная Азия	5,0	6,7	4,9	-0,5	3,2	8,9	2,8	-1,6
<i>в том числе:</i>								
Китай	6,2	7,7	6,8	-0,9	3,6	9,9	3,9	-2,2
Юго-Восточная Азия	1,8	4,7	3,5	-0,3	5,4	4,3	1,7	2,8
Южная Азия	-6,1	4,1	5,2	-0,2	4,1	-0,4	4,6	7,2
<i>в том числе:</i>								
Индия	-1,8	8,5	3,5	-2,1	5,7	-0,3	3,2	10,1
Западная Азия	6,8	3,8	-2,3	2,0	11,4	7,4	1,8	2,0

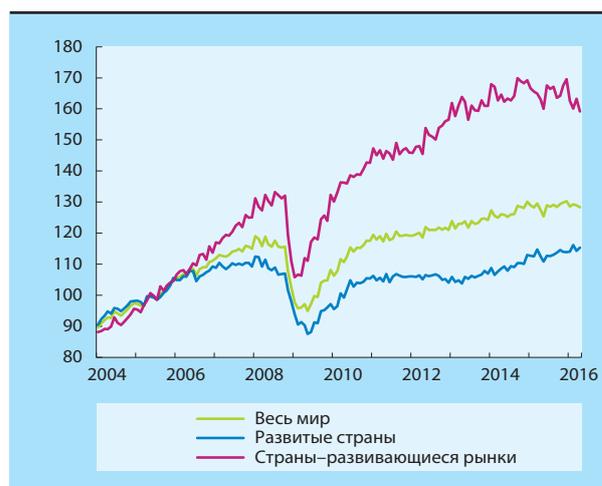
Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ЮНКТАДстат и национальных источников.

Сходным образом, в развивающейся Азии во всех регионах за исключением Западной Азии отмечалось снижение реального экспорта. Одновременное снижение экспорта и импорта Восточной Азии негативно сказалось на динамике торговли многих стран региона, зависящих от экспорта продукции обрабатывающей промышленности. В частности, на динамику торговли этого региона оказывало негативное воздействие снижение объема торговли Китая. В 2015 году импорт Китая в реальном выражении впервые за несколько десятилетий продемонстрировал негативную динамику и снизился на 2,2%, что было связано с замедлением роста производства в обрабатывающей промышленности (из-за вялого внешнего спроса) и частных инвестиций, а также с выравниванием внутренних диспропорций. Помимо вялого спроса со стороны развитых стран, негативное влияние на экспорт Китая оказала конкуренция со стороны других стран-производителей с низкими издержками, что в 2015 году привело к его снижению на 0,9%. Сокращение внешней торговли Китая затронуло весь регион: Китай является крупнейшим экспортным рынком для ряда ключевых развивающихся экономик Азии, специализирующихся на производстве продукции обрабатывающей промышленности, таких как Республика Корея, Сингапур, Таиланд и провинция Китая Тайвань, и вторым по величине

Диаграмма 1.1

ОБЪЕМ ИМПОРТА В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ СТРАН, ЯНВАРЬ 2004 ГОДА – АПРЕЛЬ 2016 ГОДА

(индексы, 2005 год = 100)

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных CPB Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, база данных World Trade.**Примечание:** В группу стран-развивающихся рынков не входят страны Центральной и Восточной Европы.

рынком для Вьетнама и Японии. Некоторые менее крупные страны региона в большой степени зависят от экспорта в Китай, в частности Монголия (90% экспорта идет в Китай), а также Вьетнам, Лаосская Народно-Демократическая Республика и Туркменистан (ESCAP, 2016).

В Юго-Восточной Азии снижение экспорта сопровождалось по-прежнему низкой динамикой импорта, обусловленной такими внутренними факторами, как замедление создания новых рабочих мест в Индонезии и высокий уровень задолженности домохозяйств в Малайзии и Таиланде. В Южной Азии рост импорта, напротив, ускорился, поскольку снижение цен на энергоносители и другое сырье улучшило экономические перспективы Индии и других стран субрегиона. В 2015 году отмечалось серьезное ухудшение динамики международной торговли ряда стран с переходной экономикой Северной и Центральной Азии, что было обусловлено обвалом мировых цен на нефть, газ и минералы, который привел к резкому снижению доходов от экспорта и к существенному обесценению национальных валют, инфляции и рецессии. Все эти факторы в значительной степени повлияли на объем импорта (снижение почти на 20% в 2015 году) и не привели к расширению экспорта (ESCAP, 2016).

Снижение цен на сырье и негативные последствия, связанные с ситуацией в развивающейся Азии, серьезно ударили по многим странам Африки. Серьезно пострадали крупные экспортеры нефти, такие как Ангола и Нигерия. В то же время в африканских странах-импортерах нефти, которые специализируются на экспорте других сырьевых товаров, выгода, полученная благодаря снижению цен на импортные энергоносители, была нивелирована общим снижением цен на другие сырьевые товары на фоне низкого внешнего спроса. В Южной Африке, крупнейшем торговом партнере большинства других африканских стран, замедление роста объема экспорта, несмотря на снижение курса национальной валюты, а также падение цен на сырье привели к тому, что рост номинальной стоимости экспорта товаров был лишь незначительным.

В Латинской Америке и Карибском бассейне обвал цен на сырьевые товары в 2015 году также серьезным образом повлиял на средний уровень экспортных доходов стран региона, чей индекс условий торговли оказался на самом низком уровне с 1986 года (ECLAC, 2016). В наибольшей степени пострадали те страны, в структуре экспорта которых основную долю занимают углеводороды, в том числе Боливарианская Республика Венесуэла, Многонациональное Государство Боливия, Колумбия, Тринидад и Тобаго и Эквадор; за ними следовали страны, экспортирующие главным образом минеральное сырье, металлы и агропромышленную продукцию, поскольку они в определенной степени выиграли от снижения цен на нефть. Наоборот, «условия торговли» улучшились у многих центральноамериканских и карибских стран. В целом в регионе в результате снижения

цен отмечалось падение экспорта в стоимостном выражении (-15%). В реальном выражении экспорт увеличился на 2,9%: например, экспорт готовых изделий Мексики заметно вырос благодаря снижению курса национальной валюты и высокому спросу в Соединенных Штатах. Что касается импорта, то во многих странах было отмечено его сокращение в реальном выражении. Например, в Бразилии импорт сократился по всем основным статьям, включая топливо, потребительские товары длительного пользования, капитальное оборудование, промежуточную продукцию и потребительские товары кратковременного пользования. При этом в Боливарианской Республике Венесуэле произошло резкое снижение импорта в связи с нехваткой иностранной валюты. Импорт также сократился в Эквадоре, что было вызвано мерами по поддержанию равновесия платежного баланса и замедлением экономического роста (ECLAC, 2016).

b) Услуги

Торговля услугами сократилась в 2015 году на 6,1% в текущих долларах. Развивающиеся страны были в меньшей степени затронуты этим спадом торговли (-2,7%), чем развитые страны (-7,3%) и страны с переходной экономикой (-15,4%), тогда как в наименее развитых странах (НРС) в 2015 году отмечалось увеличение экспорта услуг на 1,3%. Однако, как и в случае торговли товарами, это снижение отчасти объясняется удорожанием доллара: в постоянных ценах ситуация в торговле услугами гораздо оптимистичнее. Так, в 2015 году количественные показатели по двум основным ее компонентам – пассажирские и грузовые перевозки соответственно 25% и 20% торговли услугами – продолжали демонстрировать рост.

Доходы от международного туризма в 2015 году выросли на 4,4% в реальном выражении (с учетом инфляции и колебаний валютных курсов). Это отражает увеличение в 2015 году числа международных туристов на 4,6% до общего показателя в почти 1,2 млрд человек. Такие доходы росли во всех основных регионах и в первую очередь в Северной и Южной Америке (7,8%), на Ближнем Востоке (4,3%) и в Азиатско-Тихоокеанском регионе (4%), за которыми следуют Европа (3%) и Африка (2%). На уровне стран вновь подтвердили свой статус крупнейших туристических стран Япония и Таиланд, где число туристов по сравнению с 2014 годом увеличилось соответственно на 47% и 20%, в то время как в Непале и Тунисе отмечалось резкое снижение потока туристов (UNWTO, 2016a).

Основной туристический поток в прошлом году шел из нескольких крупнейших стран выездного туризма, в частности из Китая, Соединенного Королевства и Соединенных Штатов. Число туристов из Китая выросло на 10% и достигло 128 млн человек. Основную выгоду от туризма из Китая получили такие азиатские страны, как Япония и Таиланд, а также Соединенные Штаты и различные страны Европы. Ежегодный рост расходов туристов

из Китая с 2004 года измерялся двузначными числами; в 2015 году они выросли еще на 25% и в общей сложности составили 292 млрд долларов. Число выезжающих за рубеж жителей Соединенных Штатов и Соединенного Королевства (вторая и четвертая крупнейшая страна выездного туризма) увеличилось в 2015 году соответственно на 8% и 9% (UNWTO, 2016b).

Вторая по величине категория коммерческих услуг – международные перевозки. Объем международных морских перевозок в 2015 году увеличился на 2,1% и впервые в истории превысил показатель 10 млрд тонн. Однако рост был значительно ниже, чем в прошлом десятилетии: рост объема международных морских перевозок был еще более медленным и составил 1,7% против 5,6% в 2014 году. Одной из основных причин этого замедления стало сокращение торговли товарами в Китае (UNCTAD, 2016).

3. Последние изменения на сырьевых рынках

а) Общая динамика сырьевых цен

В 2015 году падение цен на сырье продолжилось. Цены на все группы сырьевых товаров снизились еще больше, чем в 2014 году, причем больше всего упали цены на нефть (таблица 1.3). Обвал цен на нефть стал причиной снижения индекса сырьевых цен почти на 37%, которое оказалось даже больше снижения на 29% в 2009 году после глобального финансового кризиса (цены на нефтяные товары снизились на 17%, как и в 2009 году). С марта 2016 года тенденция снижения цен на сырье, по всей видимости, сошла на нет, а в некоторых случаях сменилась ростом (см. диаграмму 1.2).

К числу основных факторов, обусловивших относительно низкий уровень цен на большинство сырьевых товаров на протяжении всего 2015 года, относятся устойчивый избыток предложения и соответствующий уровень запасов. Начиная с 2011 и до 2015 года по большинству видов сырья предложение росло быстрее, чем спрос, что объяснялось вялой динамикой спроса в условиях медленного роста мировой экономики. Ситуация может измениться в результате коррекции предложения после снижения цен. Однако на стороне спроса замедление роста в странах-развивающихся рынках, по всей вероятности, будет и далее оказывать существенное негативное воздействие на цены. Переориентация Китая на внутреннее потребление и развитие услуг может изменить структуру его спроса на сырьевые товары и иметь серьезные последствия для мировых рынков, хотя возможно, что эти опасения преувеличены. В целом, китайский спрос на сырьевые товары в последние годы остается высоким (см. таблицу 1.4). Так, в 2015 году физический объем китайского импорта меди увеличился на 8,7%, а импорт сырой нефти – на 8,8%⁵.

Несмотря на некоторые недавние изменения, финансиализация сырьевых рынков остается одним из основных факторов формирования цен (см. ДТР за 2015 год, приложение к главе I). С 2011 года крупные транснациональные банки, которые ранее активно работали на сырьевом рынке, ушли с него в ответ на изменения в системе регулирования в Соединенных Штатах и Европейском союзе, а также на снижение прибыльности финансовых инвестиций в сырьевые товары вследствие снижения цен. Однако эта брешь была до определенной степени заполнена банками из других стран и другими структурами, такими как крупные торговые компании (Jégourel, 2015a и 2015b), а также усилившими свое значение товарными биржами Азии, и особенно Китая. Недавнее повышение цен на сырьевые товары в первой половине 2016 года увязывается с восстановлением интереса финансового рынка к сектору сырьевых товаров, о чем свидетельствует рост на 29% (с декабря 2015 года) находящихся в управлении сырьевых активов, общий объем которых к концу апреля 2016 года достиг 220 млрд долл., что примерно соответствует уровню 2008 года⁶. Кроме того, цены на сырье росли в начале 2016 года в связи с резким увеличением масштабов спекулятивной торговли сырьевыми товарами в Китае, что было особенно очевидно на рынках железной руды, стали, угля и хлопка, пока принятые в Китае меры регулирования не привели к некоторой коррекции⁷.

б) Динамика на отдельных рынках основных групп сырьевых товаров

В группе энергетического сырья цена на сырую нефть снизилась в 2015 году на 47,2%. В январе 2016 года цена на сырую нефть марки Brent достигла среднемесячного минимума в 30,8 долл. за баррель. В течение последующих месяцев она вновь выросла до уровня около 50 долл. за баррель в мае-июне 2016 года (UNCTADstat).

Равновесие на мировом нефтяном рынке в 2012–2013 годах сменилось избытком предложения в 2014–2015 годах (ДТР за 2015 год). Мировой спрос на нефть увеличился с 90,7 млн баррелей в день (мб/д) в 2012 году до 94,7 мб/д в 2015 году. 96% этого роста пришлось на страны, не являющиеся членами ОЭСР, в том числе 68% – на Индию, Китай и другие азиатские страны⁸. При этом объем мирового предложения нефти увеличился с 90,9 мб/д в 2012 году до 96,4 мб/д в 2015 году. В 2016 году ряд стран ОПЕК продолжали поставлять большие объемы нефти; в частности, Исламская Республика Иран существенно увеличила добычу нефти после своего возвращения на мировые рынки, причем более быстрыми темпами, чем ожидалось, чтобы достичь уровня добычи до введения санкций⁹.

Напротив, в Соединенных Штатах вследствие снижения цен добыча нефти сокращается: добыча сырой нефти опустилась со среднего уровня 9,4 мб/д в 2015 году до 8,7 мб/д в день в мае 2016 года, и, по прогнозам, понизится до 8,2 мб/д в 2017 году

Таблица 1.3

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА СЫРЬЕ В 2010–2016 ГОДАХ

(изменение в процентах к предыдущему году, если не указано иное)

Товарные группы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^a	Период 2015–2016 годов по сравнению с периодом 2003–2008 годов ^b
Все сырьевые товары^c	24,6	26,4	-2,0	-3,2	-7,1	-36,7	-14,5	-4,9
Нетопливное сырье^d	20,4	17,9	-8,3	-6,7	-6,1	-16,9	-4,2	17,3
Нетопливное сырье (в СДР)^d	21,7	14,1	-5,5	-6,0	-6,1	-9,7	-4,2	26,2
Все продовольственные товары	7,4	17,8	-1,4	-7,4	-4,1	-14,8	-0,7	33,8
Продовольственные товары и тропические напитки	5,6	16,5	-0,4	-6,7	-3,8	-14,2	-1,6	37,0
<i>Тропические напитки</i>	17,5	26,8	-21,5	-18,3	23,5	-8,1	-7,3	47,8
Кофе	27,3	42,9	-25,7	-23,6	29,9	-19,7	-5,7	38,1
Какао	8,5	-4,9	-19,7	2,0	25,6	2,3	-3,0	69,8
Чай	-1,0	11,4	0,8	-23,9	-10,4	43,1	-20,4	42,9
<i>Продовольственные товары</i>	4,4	15,4	2,0	-5,7	-5,9	-14,8	-1,0	35,9
Сахар	17,3	22,2	-17,1	-17,9	-3,9	-21,0	17,2	37,9
Говядина	27,5	20,0	2,6	-2,3	22,1	-10,5	-13,2	68,0
Кукуруза	13,2	50,1	2,6	-12,1	-22,2	-14,7	-2,7	24,3
Пшеница	3,3	35,1	-0,1	-1,9	-6,1	-23,1	-12,8	4,1
Рис	-11,5	5,9	5,1	-10,6	-17,8	-10,9	1,1	10,6
Бананы	3,7	10,8	0,9	-5,9	0,6	2,9	5,9	59,4
Семена масличных культур и растительные масла	22,7	27,2	-7,6	-12,6	-5,8	-19,8	6,8	12,8
Соя	3,1	20,2	9,4	-7,9	-9,7	-20,6	1,7	16,6
Сельскохозяйственное сырье	38,3	28,1	-23,0	-7,4	-9,9	-13,6	-4,7	8,5
Шкуры и кожи	60,5	14,0	1,4	13,9	16,5	-20,6	-20,1	20,7
Хлопок	65,3	47,5	-41,8	1,5	-8,8	-14,7	-1,9	13,1
Табак	1,8	3,8	-3,9	6,3	9,1	-1,7	-4,8	60,4
Каучук	90,3	32,0	-30,5	-16,7	-30,0	-20,3	-4,9	-14,0
Круглый лес тропических пород	1,8	13,4	-7,1	2,6	0,4	-16,5	0,5	7,3
Минералы, руды и металлы	41,3	14,7	-14,1	-5,1	-8,5	-22,0	-11,4	-5,4
Алюминий	30,5	10,4	-15,8	-8,6	1,1	-10,9	-7,2	-24,1
Фосфоритная руда	1,1	50,3	0,5	-20,3	-25,6	6,5	-1,7	20,5
Железная руда	82,4	15,0	-23,4	5,3	-28,4	-42,4	-6,6	-32,2
Олово	50,4	28,0	-19,2	5,7	-1,8	-26,6	0,8	54,5
Медь	47,0	17,1	-9,9	-7,8	-6,4	-19,8	-14,6	7,9
Никель	48,9	5,0	-23,4	-14,3	12,3	-29,8	-26,8	-46,5
Свинец	25,0	11,8	-14,2	3,9	-2,2	-14,8	-3,1	27,3
Цинк	30,5	1,5	-11,2	-1,9	13,2	-10,6	-7,1	-2,8
Золото	26,1	27,8	6,4	-15,4	-10,3	-8,4	5,2	108,9
Сырая нефть^e	28,0	31,4	1,0	-0,9	-7,5	-47,2	-23,6	-20,3
Справочно:								
Промышленная продукция^f	3,0	8,9	-1,7	3,6	-1,3	-9,8

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных ЮНКТАДстат; а также Отдел статистики Организации Объединенных Наций (ОСООН), *Monthly Bulletin of Statistics*, различные выпуски.

Примечание: В долларах по текущему курсу, если не указано иное.

^a Изменение, в процентах, средней за период января–июня 2016 года по сравнению со средней за 2015 год.

^b Изменение, в процентах, средней за период 2003–2008 годов по сравнению со средней за период 2015–2016 годов.

^c Включая сырую нефть и золото.

^d Не включая сырую нефть и золото. СДР – специальные права заимствования.

^e Средняя цена марок Дубай/Брент/западно-техасская средняя (в равных весах).

^f Удельная стоимость экспорта продукции обрабатывающей промышленности развитых стран.

(EIA, 2016)¹⁰. Перспективы быстрого восстановления объема производства нефти в том случае, если цены вновь вырастут, остаются неопределенными по финансовым причинам. Многие производители нефти Соединенных Штатов увеличили добычу за счет масштабных заимствований, поэтому снижение цен привело к финансовым трудностям и увеличению числа банкротств в этом секторе. Помимо сокращения добычи нефти в Соединенных Штатах, непредвиденные перебои в поставках из Ганы, Канады и Нигерии привели к тому, что в первом квартале 2016 года мировое предложение нефти несколько сократилось.

Медленные темпы роста мировой экономики и замедление роста спроса со стороны развивающихся рынков оказали негативное воздействие на цены группы минералов, руд и металлов, которые, как правило, тесно коррелируют с динамикой мирового промышленного производства. В 2015 году на многих рынках металлов по-прежнему отмечалось перепроизводство, причем наибольшим было перепроизводство железной руды и никеля. В некоторых случаях избыток предложения усугублялся тем, что крупные горнодобывающие компании, несмотря на снижение цен, наращивали производство чтобы вытеснить с рынка менее производителей с меньшей нормой прибыли; в целом, первая реакция горнодобывающих компаний на снижение цен заключалась в том, чтобы попытаться снизить издержки, но сохранить объем добычи, поэтому запасы оставались высокими. Тем не менее рынок, по всей видимости, наконец начал реагировать на падение цен: было снижено или планируется снизить производство некоторых минералов, руд и металлов, таких как свинец и цинк и в меньшей степени – алюминий и медь¹¹. Фактическое и планируемое сокращение добычи нефти, а также производства в секторах минералов и металлов свидетельствуют о том, что коррекция предложения уже началась. Она может продолжиться в течение ближайших нескольких лет, поскольку нефтяные и горнодобывающие компании будут сокращать свои расходы на разведку и капиталовложения.

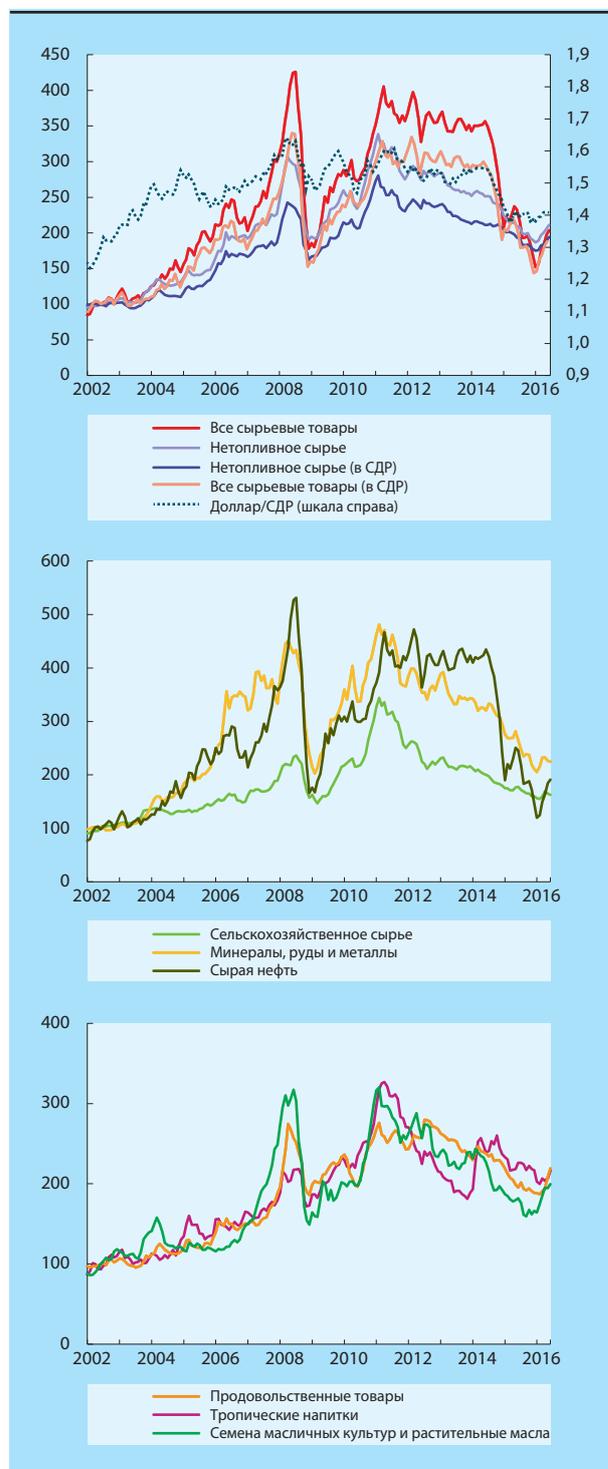
Динамика цены на золото, как правило, не увязана с динамикой цен на минералы, руды и металлы в силу роли золота как средства сохранения стоимости. В 2015 году отмечалось наименьшее среднее снижение цены на золото, а в первой половине 2016 года цена золота выросла из-за роста инвестиционного спроса. Свою роль здесь сыграли сохраняющиеся опасения относительно перспектив развития мировой экономики и последствия отсрочки решения Федеральной резервной системы Соединенных Штатов о повышении процентной ставки.

В 2015 году – первой половине 2016 года изменения цен в группе сельскохозяйственных товаров были более разнонаправленными. Динамика цен в этой группе определялась в основном погодными условиями, однако производители также извлекли выгоду от снижения цены на нефть. В подгруппе продовольственных товаров цены на зерно оставались

Диаграмма 1.2

ПОМЕСЯЧНЫЕ ИНДЕКСЫ СЫРЬЕВЫХ ЦЕН В РАЗБИВКЕ ПО ГРУППАМ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ, ЯНВАРЬ 2002 ГОДА – ИЮНЬ 2016 ГОДА

(индексы, 2002 год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных ЮНКТАДстат.

Примечание: Цена на сырую нефть рассчитана как средняя цена марок Дубай/Брент/западно-техасская средняя (в равных весах). Если не указано иное, индексы рассчитаны на основе цен в долларах в текущих ценах.

Таблица 1.4

ПОТРЕБЛЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ В КИТАЕ В 2002–2015 ГОДАХ

	Объем потребления		Доля в мировом потреблении (проценты)		Ежегодный прирост (проценты)					
	2002	2015	2002	2015	2003–2008	2009–2011	2012	2013	2014	2015
	Алюминий (рафинированный)	4 115	31 068	16,2	54,4	21,3	12,4	14,4	8,4	23,9
Медь (рафинированная)	2 737	11 353	18,2	50,2	10,8	14,1	12,9	10,5	15,0	0,4
Никель (рафинированный)	84	964	7,1	50,3	26,0	22,7	4,4	3,6	-6,2	13,8
Кофе	0	2 463	0,0	1,7	128,2	109,9	-1,3	55,1	35,4	12,2
Хлопок	28 950	32 500	29,6	29,9	8,6	-4,3	-5,3	-4,2	-4,3	-1,5
Кукуруза	125 900	217 500	20,1	22,2	3,6	7,3	6,4	4,0	-2,9	7,7
Рис	135 700	146 000	33,4	30,6	-0,6	1,5	1,0	1,4	1,0	1,0
Пшеница	105 200	112 000	17,5	15,9	0,1	4,9	2,0	-6,8	0,0	-3,9
Соя	35 290	95 250	18,5	30,0	7,3	11,9	5,7	5,8	8,2	9,2
Нефть	248	560	6,8	12,9	7,1	7,8	4,8	4,3	3,9	6,3

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных *World Metal Statistics Yearbook*, различные выпуски; *BP Statistical Review of World Energy 2016*; а также интерактивной базы данных *Production, Supply and Distribution* Министерства сельского хозяйства США.

Примечание: Данные об объеме потребления представлены в тыс. тонн в случае металлов, зерна и сои, в млн тонн в случае нефти, в тыс. 480-фунтовых кип в случае хлопка и в тыс. 60-килограммовых мешков в случае кофе.

низкими в результате высоких урожаев в основных странах-производителях в течение нескольких лет и больших запасов. Метеорологическое явление Эль-Ниньо неблагоприятно сказывалось на урожайности некоторых продовольственных культур, особенно в Африке и Азии, вызвав обеспокоенность относительно цен на продовольственные товары и продовольственной безопасности в затронутых регионах, однако достаточный уровень запасов предотвратил какое-либо воздействие на мировые цены в 2015 году.

Как и в случае минералов, нефти и металлов динамика цен на сельскохозяйственное сырье синхронна с циклом промышленного производства. После нескольких лет снижения цена на хлопок оставалась на относительно стабильном низком уровне, поскольку, хотя объем производства был ниже объема потребления, уровень запасов оставался высоким. Цена на натуральный каучук в 2015 году продолжала снижаться, однако в первой половине 2016 года вновь начала расти, что свидетельствует об успехе системы экспортных квот, согласованной Трехсторонним советом по каучуку (World Bank, 2016), в который входят три крупнейшие страны-производители – Индонезия, Малайзия и Таиланд.

4. Приток международного капитала в развивающиеся страны

За последние пятьдесят лет отмечались три основные волны чистого притока капитала в развивающиеся страны: в 1975–1981, 1991–1997 и 2004–2011 годах; за каждой такой волной следовали периоды резкого сокращения или оттока. Чистый приток капитала представляет собой разницу между чистым ввозом капитала (увеличение за вычетом сокращения обязательств перед нерезидентами) и чистым вывозом капитала (изменение чистых зарубежных активов, приобретенных резидентами). В 1970-х и 1980-х годах вывоз капитала из развивающихся стран был невысоким и обций чистый приток капитала в эти страны был практически полностью связан с решениями, принимаемыми иностранными инвесторами и выражавших в чистом ввозе капитала. К середине 1990-х годов страны-развивающиеся рынки также стали служить источником капитала, и некоторые из них приобрели значение международных финансовых центров. Это объясняет одновременное увеличение или снижение чистого притока капитала в страны-развивающиеся рынки и оттока

капитала из них в периоды масштабного расширения (как, например, в 2007 году) или сокращения (как в 2009 году) потоков капитала.

С наступлением глобального финансового кризиса, а также в более широком контексте их быстрой интеграции в международные финансовые рынки развивающиеся страны, в частности страны–развивающиеся рынки, оказались в ситуации крайней неустойчивости потоков капитала. Резкие всплески потоков капитала неоднократно сменялись их резким снижением.

Увеличение притока капитала в развивающиеся страны и страны–развивающиеся рынки в период с 2010 года по первый квартал 2014 года (см. диаграмму 1.3) происходило на фоне кредитно-денежной экспансии в некоторых крупных странах, следовавшей за программами приобретения активов (или политикой количественного смягчения) Федеральной резервной системы Соединенных Штатов. Это существенно снизило доходность финансовых активов в крупнейших финансовых центрах, став причиной решений инвесторов изменить структуру своих портфелей в пользу (более

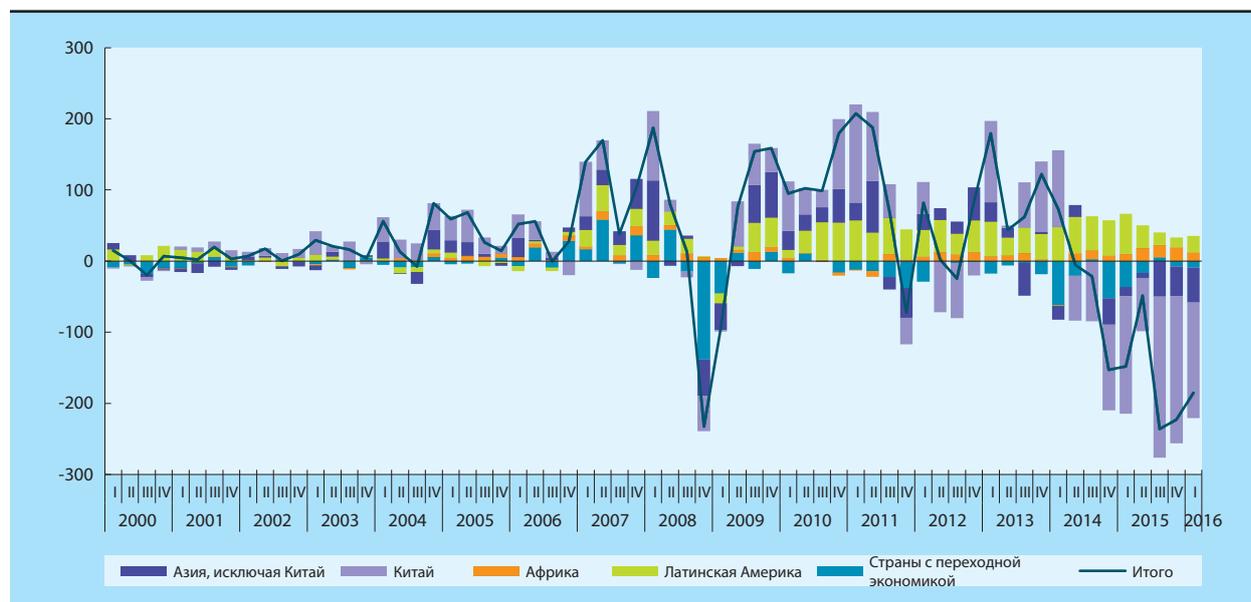
рискованных) «класса активов» развивающихся рынков. Представление о том, что экономика этих стран уже не связана с конъюнктурой в развитых странах и может самостоятельно поддерживать высокие темпы роста, еще больше подкрепило потоки в этом направлении. Смене притока капитала на его отток явно способствовало завершение в 2014 году программы покупки активов Федеральной резервной системы, однако наиболее значимыми факторами были затянувшееся замедление роста в развитых странах, а также резкое падение цен на сырьевые товары, что вместе негативно сказалось на перспективах экспорта и роста развивающихся стран. Изменение перспектив усилило отток капитала, поскольку позиции «керри-трейд» начали приносить убытки и были быстро закрыты. Вместе с тем движение потоков капитала в течение всего этого периода характеризовалось резкими колебаниями, и наставшему в итоге поворотному моменту 2014 года предшествовал ряд краткосрочных спадов притока капитала в развивающиеся страны с 2008 года¹².

Существенное снижение чистого притока капитала начиная с середины 2014 года и особенно

Диаграмма 1.3

ЧИСТЫЙ ПРИТОК КАПИТАЛА ПО ОТДЕЛЬНЫМ ГРУППАМ СТРАН В 2000–2016 ГОДАХ

(млрд долл.)



Источник: База данных финансовой статистики ЮНКТАД, на основе базы данных о платежных балансах МВФ; данные национальных центральных банков.

Примечание: Группы стран выделены следующим образом: *страны с переходной экономикой:* Казахстан, Кыргызстан, Российская Федерация и Украина; *Африка:* Ботсвана, Гана, Египет, Республика Кабо-Верде, Маврикий, Марокко, Мозамбик, Намибия, Нигерия, Судан, Уганда и Южная Африка; *Латинская Америка:* Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Колумбия, Мексика, Многонациональное Государство Боливия, Никарагуа, Парагвай, Сальвадор, Уругвай, Чили и Эквадор; *Азия, исключая Китай:* Вьетнам, Гонконг (Китай), Индия, Индонезия, Иордания, Ливан, Малайзия, Монголия, Пакистан, Республика Корея, Саудовская Аравия, Сингапур, Таиланд, Турция, Филиппины и Шри-Ланка.

в 2015 году привело к тому, что впервые с латиноамериканского долгового кризиса во второй половине 1980-х годов чистый приток капитала стал отрицательным. Иностранные инвесторы стали уходить из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, особенно в четвертом квартале 2015 года, когда объем вывоза капитала нерезидентами превысил объем притока капитала. Совокупный чистый приток капитала в 2015 году был отрицательным, составив около 656 млрд долл.¹³, или примерно 2,7% суммарного ВВП этих стран. Разворот движения капитала на 4,4 процентных пункта ВВП по сравнению с положительным сальдо в 1,7% в 2013 году был гораздо существеннее, чем «неожиданные остановки» притока капитала в 1981–1983 годах (сокращение чистого притока с 2,8% ВВП до 0,6%), 1996–1998 годах (с 2,8% до 0%) и 2007–2008 годах (с 3,1% до 0,2% ВВП). Недавнее сокращение чистого притока капитала в страны-развивающиеся рынки было обусловлено разворотом сальдо по «другим инвестиционным обязательствам» (с 1,4% ВВП в 2014 году до -1,2% ВВП в 2015 году) и падением портфельных инвестиций (с 1,4% до 0,1% ВВП), с избытком перекрывшим незначительное увеличение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) с 3% до 3,3% ВВП¹⁴.

Разворот чистого притока капитала был наиболее заметным в Азии, особенно в Китае (более того, негативная динамика чистых потоков капитала начиная с 2014 года в основном объясняется динамикой в Китае), но он затронул также страны-развивающиеся рынки Восточной Европы и Российскую Федерацию. Напротив, в Латинской Америке и таких странах, как Индия и Южная Африка, чистый приток капитала продолжался. Чистый отток капитала из Китая в 2015 году составил около 4,5% ВВП, что объясняется выплатой внешней задолженности нефинансовыми корпорациями, свертыванием операций «кэри-трейд», сокращением офшорных конвертируемых вкладов в юанях¹⁵ и вывозом ПИИ, объем которых увеличился до 1,8% ВВП и приблизился к показателю притока ПИИ (2,4% ВВП). Постепенное оживление чистого притока капитала в развивающиеся страны, отмечавшееся в первом квартале 2016 года, по-прежнему нивелировалось вывозом капитала резидентами, в результате чего сальдо движения капитала осталось в отрицательной зоне.

Последнее время на мировых финансовых рынках снова появляется аппетит к риску, который вновь приводит инвесторов в страны-развивающиеся рынки. В первой половине 2016 года валюты крупных стран-развивающихся рынков укрепились по отношению к доллару, а цены на финансовые активы и сырьевые товары выросли. Как и в ходе предыдущих финансовых циклов, среди крупных развивающихся стран наблюдается высокая корреляция направленности и интенсивности потоков капитала, указывающая на то, что движение капитала во многом определяется одинаковыми факторами, такими как политика развитых стран и восприятие рисков (*ДТР за 2013 год; ДТР за 2014 год*)¹⁶. В условиях финансовой глобализации экономисты подчеркивают важность факторов предложения, которые в

основном сводятся к изменению глобальной ликвидности и рисков как основных определяющих факторов резкой активизации и разворота динамики движения капитала, отводя факторам спроса, т.е. характерным для данной страны факторам и динамике спроса, лишь второстепенную роль. Глобальные факторы играют роль «шлюза», в то время как факторы спроса, в частности валютный режим, объясняют разную подверженность изменениям глобальной конъюнктуры и, в конечном счете, масштабы скачка движения капитала в данной стране (Fernández-Arias, 1996; Cerutti et al., 2015).

Стоит подчеркнуть не только волатильность этих трансграничных потоков капитала, но и их циклический характер – не в последнюю очередь потому, что такие финансовые циклы лежат в основе нарастающих проблем с устойчивостью долга развивающихся стран и роста вероятности серьезных кризисов суверенного долга. Легкий доступ к дешевым кредитам в периоды бума привел к росту задолженности развивающихся стран вырос с 2,1 трлн долл. до 6,8 трлн долл., а рост всей задолженности (как внешней, так и внутренней, за исключением долга финансового сектора) в период 2000–2014 годов составил более 31 трлн долл., причем отношение общего объема задолженности к ВВП во многих развивающихся странах превысило 120%, а в ряде стран-развивающихся рынков – 200%¹⁷. Всего лишь пару лет назад казалось, что развивающиеся страны с низким уровнем дохода могут продать заинтересованным инвесторам практически неограниченный объем долговых инструментов. Объем выпуска международных суверенных облигаций в этих странах вырос со всего лишь 2 млрд долл. в 2009 году до почти 18 млрд долл. в 2014 году.

Но с разворотом движения капитала и начавшимся иссяканием доступа к дешевому кредиту стали очевидными риски быстрого встраивания в международные финансовые рынки. Развивающиеся страны расширили свои внутренние рынки и открыли их для инвесторов-нерезидентов, иностранных коммерческих банков и финансовых организаций; они разрешили своим гражданам инвестировать за рубежом, и, как уже отмечалось, правительства многих развивающихся стран прибегают к займам на финансовых рынках развитых стран. На фоне падения цен на сырьевые товары и ослабления спроса в развитых странах стоимость заимствования стала крайне быстро расти, после чего долговая нагрузка, которая при благоприятных условиях казалась вполне разумной, стала по большей части неприемлемой. Однако проциклический характер потоков капитала – дешевого во время бума и дорогого в периоды спада – не единственный недостаток. Девальвация национальной валюты в преддверии кризиса для улучшения перспектив экспорта одновременно увеличивает стоимость долговых обязательств, деноминированных в иностранной валюте. Необходимость обслуживания дорожающего долга вынуждает экспортеров сырья не снижать объемов производства, что чревато ухудшением ситуации в

плане перепроизводства и усилением понижающего нажима на сырьевые цены (Акуйз, 2016).

В более общем плане рыночные риски усугубляются такими дополнительными факторами, как высокий уровень риска снижения рыночной стоимости ценных бумаг, в частности на внутренних облигационных рынках, и другие риски, связанные с процентными ставками. Наконец, при неблагоприятной конъюнктуре, как правило, выходит на поверхность увеличение масштабов непредвиденных обязательств, будь то в связи с контрактами в рамках государственно-частных партнерств или в связи с необходимостью принятия больших объемов задолженности системообразующих компаний на баланс государства. Таким образом, в нынешних

обстоятельствах многочисленные недостатки чрезмерной финансовой либерализации и либерализации движения капитала вполне могут означать, что международному сообществу нужно готовиться к урегулированию проблем с задолженностью более быстрым, более справедливым и более упорядоченным образом, чем сегодня. Уже несколько стран обратились за финансовой помощью ко многосторонним кредитным учреждениям, таким как МВФ и Всемирный банк: Азербайджан, Ангола, Гана, Замбия, Зимбабве, Кения, Мозамбик и Нигерия уже обратились за помощью в урегулировании своей задолженности или ведут переговоры по этому вопросу.

С. Замедление роста мировой торговли

Если в 2014 году рост мировой торговли товарами составил 2,3%, то в 2015 году он замедлился до примерно 1,5%. Медленный рост сохранялся и в первом полугодии 2016 года. Эта тенденция, начавшаяся в 2012 году, носит более выраженный характер, чем тенденция замедления роста мирового производства.

Для многих экономистов этот затянувшийся период вялого роста торговли, самый длительный с начала 1980-х годов, стал главной причиной низкого роста мировой экономики после финансового кризиса, точно так же, как в ускорении роста торговли видят главную надежду на оживление, которое преодолет другие ограничения совокупного спроса. Таким образом, меры по повышению внешней конкурентоспособности и упрощению процедур торговли стали одним из стратегических приоритетов, особенно в развитых странах. Несмотря на принятие таких мер, продолжающееся замедление торговли указывает на их пределы, а возможно даже на их контрпродуктивность.

Во-первых, внутренний спрос, от которого зависит торговля, не является экзогенным параметром экономической политики: многие меры, принимаемые для форсирования экспортной квоты, зачастую приводят к ослаблению совокупного спроса (*ДТР за 2012 год и ДТР за 2013 год*). Во-вторых, при ограничении роли государственного сектора и ускорении финансовой либерализации значительно сокращается пространство для маневра в политике, необходимое для обеспечения долгосрочного оживления экономики (*ДТР за 2014 год и ДТР за 2015 год*). В-третьих, то, что может показаться разумным с точки

зрения одной страны или группы стран, например ориентация на увеличение чистого экспорта, на мировом уровне может привести к «ошибочной экспортополюсации» (из того, что некоторые страны выступают чистыми экспортерами, не следует, что ими могут быть все страны) и еще более усугубить «гонку на выживание», которая в долгосрочном плане негативно сказывается на динамике мирового спроса (*ДТР за 2014 год*).

Тем не менее, несмотря на то, что меры, направленные на повышение конкурентоспособности, способствовали или по крайней мере предшествовали замедлению темпов роста мировой торговли, директивные органы многих стран по-прежнему рассматривают их как единственный путь к оживлению торговли и, следовательно, экономического роста. Так, правительства как развитых, так развивающихся стран стремятся к заключению мегарегиональных торгово-инвестиционных соглашений, считая это более всеобъемлющим и прагматичным подходом к стимулированию торговли и углублению экономической интеграции, чем обсуждение на многостороннем уровне. В силу важного места таких соглашений в официальных дискуссиях по вопросам политики и даже в избирательных кампаниях они заслуживают тщательного и всестороннего критического анализа. Это, однако, не входит в задачи этого раздела, который, скорее, посвящен более конкретной цели – установить, вызвано ли нынешнее замедление динамики мировой торговли теми препятствиями, которые могут быть устранены путем заключения таких торгово-инвестиционных соглашений.

Диаграмма 1.4

1. Предварительные замечания по поводу причин торможения торговли

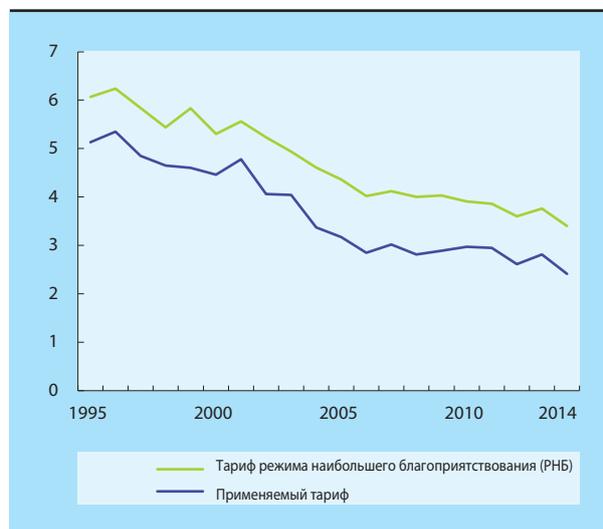
Утверждалось, что причиной торможения торговли стало усиление протекционизма после глобального кризиса (Evenett, 2014). Вместе с тем, за исключением отдельных случаев, касающихся нескольких товаров (например, некоторых видов металлопродукции), нет достаточных фактов, указывающих на то, что изменение тарифов объясняет длительную вялость мировой торговли. С момента создания Всемирной торговой организации (ВТО) средний уровень тарифов неуклонно снижается и в настоящее время находится на низком уровне по сравнению с прошлыми периодами (диаграмма 1.4). Кроме того, те случаи частичного повышения тарифов, которые имели место, по своему масштабу никак не могли объяснить резкое замедление динамики торговли.

Разумеется, средние показатели по всему миру могут вводить в заблуждение в свете неравномерного географического распределения торговли. Подробный анализ импортных тарифов в разбивке по регионам в период 2008–2012 годов, т.е. в период замедления темпов роста торговли, содержится в документе UNCTAD (2015a). В нем изучаются меры ограничения торговли как с точки зрения импортеров, так и с точки зрения экспортеров, и подтверждается, что, в то время как группа развитых стран за эти годы в целом сохранила имевшийся уровень тарифных ограничений, большинство развивающихся регионов смягчило такие ограничения (исключением здесь отчасти является Южная Азия, где наблюдалось незначительное повышение этого уровня менее чем на половину процентного пункта). Если рассматривать доступ на рынки, определяемый уровнем импортных тарифов, с которыми сталкиваются экспортеры из различных регионов, то можно сделать вывод, что в 2014 году развитые страны имели дело с меньшими тарифными ограничениями, чем в 2011 или 2008 году. Тот же вывод справедлив в отношении Южной Азии, Западной Азии и Африки. В то же время уровень тарифов для экспорта стран Латинской Америки и стран с переходной экономикой в развитые страны по сравнению с 2008 годом остался примерно тем же или вырос. Подводя итог, можно отметить, что, хотя общая картина подтверждает небольшие изменения в тарифах после финансового кризиса, в последние годы развивающиеся страны в целом сделали больше уступок, чем развитые страны.

На двустороннем уровне те же показатели, характеризующие ограничения в торговле, указывают на то, что, хотя многие развивающиеся страны по-прежнему имеют более высокий уровень применяемых тарифов по сравнению с развитыми странами, с 2008 года в большинстве регионов, особенно в рамках внутрирегиональной торговли, они снизились (см. таблицу 1.5).

СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ТАРИФОВ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ В 1995–2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ЮНКТАД ТРЕЙНС и базы данных ВТО I-TIP.

Эти эмпирические данные свидетельствуют о том, что ни нынешний средний уровень тарифов, ни их динамика последних лет не могут считаться причиной медленного роста мировой торговли или препятствием для будущего оживления. Кроме того, поскольку уровень применяемых тарифов стран, агрегированный на глобальном уровне, все время оставался значительно ниже соответствующего уровня тарифов режима наибольшего благоприятствования (диаграмма 1.4), утверждения о росте тарифного протекционизма представляются по крайней мере преувеличенными.

Высказывалась также озабоченность по поводу возможного резкого усиления неявного или «скрытого» протекционизма после глобального финансового кризиса, причем в качестве причины замедления роста торговли называют более широкое применение «нетарифных мер» (НТМ), в частности в отношении конкретных товарных позиций. Это более тонкий (и более трудный для количественной оценки) аспект торговой политики, поскольку НТМ охватывают широкий спектр вопросов регулирования, стандартов, технических требований, эколого-санитарных условий и т.д. Как отмечалось в ДТР за 2014 год (стр. 112), отнесение этих мер к категории «скрытого протекционизма» «проблематично, поскольку оно включает в себя также ряд мер, которые играют важную роль в государственной политике не только для обеспечения финансовой стабильности и предупреждения резкого падения уровня занятости, но и для создания внутреннего производственного

Таблица 1.5

СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ТАРИФОВ ПО ГРУППАМ СТРАН В 2014 ГОДУ И ИЗМЕНЕНИЯ В 2008–2014 ГОДАХ
(в процентах и процентных пунктах)

		Группа экспортеров						Развитые страны
		Восточная Азия	Латинская Америка	Южная Азия	Африка к югу от Сахары	Страны с переходной экономикой	Западная Азия и Северная Африка	
Группа импортеров	Восточная Азия	2,6 [-0,7]	4,5 [-0,2]	3,2 [-0,9]	1,9 [0,1]	2,6 [0,0]	1,6 [-0,2]	5,2 [-0,6]
	Латинская Америка	9,2 [-0,4]	1,1 [-0,6]	9,7 [-0,5]	1,5 [-0,3]	2,1 [0,5]	2,9 [-0,2]	3,8 [-0,3]
	Южная Азия	13,2 [0,8]	10,2 [-3,7]	7,1 [-0,7]	4,5 [-2,0]	7,4 [0,4]	5,2 [-2,9]	10,6 [0,8]
	Африка к югу от Сахары	11,4 [-0,2]	9,1 [0,0]	8,1 [0,3]	3,9 [-0,7]	6,9 [-0,4]	5,1 [-0,3]	7,5 [-0,7]
	Страны с переходной экономикой	6,7 [-2,4]	9,0 [-2,7]	6,7 [-2,5]	1,7 [-1,2]	0,4 [0,3]	6,2 [-1,4]	4,6 [-2,0]
	Западная Азия и Северная Африка	5,6 [-0,3]	5,4 [-1,3]	4,0 [0,1]	3,5 [-0,4]	6,9 [3,0]	1,6 [-0,3]	3,7 [-0,7]
	Развитые страны	2,7 [0,3]	1,1 [0,3]	2,9 [0,0]	0,3 [-0,2]	1,1 [0,2]	0,4 [-0,1]	1,8 [-0,3]

Источник: UNCTAD, 2015a.

Примечание: В ячейках матрицы приведены значения тарифного индекса закрытости торговли (ТИЗТ), рассчитанные в отношении импорта регионов, указанных в строках, и экспорта регионов, указанных в столбцах. Цифры в квадратных скобках означают процентное изменение ТИЗТ в период с 2008 по 2014 год.

потенциала и защиты потребителей». Кроме того, «оценки воздействия этих мер основаны исключительно на субъективном мнении».

ЮНКТАД добилась прогресса в расчете индексов НТМ, однако эти показатели все еще носят весьма фрагментарный характер. Ими измеряется число НТМ, но, поскольку они являются качественными показателями, их нельзя сопоставлять между странами. Надлежащая оценка большинства этих мер требует анализа каждого конкретного случая и даже достаточно глубокого изучения разбирательств по спорам (UNCTAD, 2015b). Помимо трудности количественного анализа самих НТМ еще большую трудность представляет количественная оценка их воздействия на динамику объема мировой торговли (Raza et al., 2014). Очевидно, что ряд НТМ, особенно те из них, которые связаны со стандартами (качества продукции, производственных процессов), а также с соблюдением патентов и нормативных актов, традиционно были направлены на ограничение доступа развивающихся стран на рынки развитых стран. Тем не менее эту проблему не назовешь

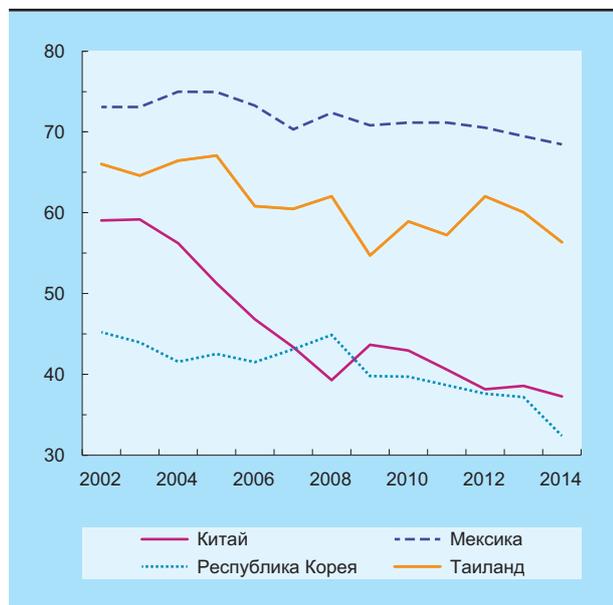
новой, и она не может объяснить замедление роста в последние годы¹⁸.

Помимо вопросов торговой политики другим возможным фактором, объясняющим замедление роста торговли, является изменение структуры спроса, в частности в системно значимых странах. Одно из возможных объяснений этого замедления – увеличение в структуре спроса доли услуг при сокращении доли инвестиционных товаров, но ни период бурного роста торговли, ни ее последующее замедление с этими изменениями в структуре мирового спроса не совпадают. Более убедительное объяснение основывается на анализе эволюции международных производственных сетей (Constantinescu et al., 2015). Развитие глобальных цепочек создания стоимости, в свете их большой зависимости от импорта деталей и комплектующих, необходимых для переработки и реэкспорта, и крайне высокая эластичность торговли с середины 1980-х до начала 2000-х годов могут объясняться созданием первых звеньев этих цепочек. По мере того как развивающиеся страны, участвующие в таких производственных системах,

Диаграмма 1.5

**СТЕПЕНЬ ИМПОРТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ
ЭКСПОРТНЫХ ОТРАСЛЕЙ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН
В 2002–2014 ГОДАХ**

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Комтрейд ООН и ЮНКТАДстат.

диверсифицируют свою экономику и осваивают новые производства и технологии, возможен рост доли используемой в их экспортном секторе продукции, которая может производиться внутри страны, приводящий к снижению эластичности мировой торговли.

Если достаточно крупный торговый партнер или крупная группа быстро проходит стадии роста (это явление характеризуется как «сжатие цепочек»), то, скорее всего, это будет иметь незамедлительное воздействие на объем мировой торговли. На диаграмме 1.5 видно, что именно так, по всей видимости, сложилась ситуация в Китае, которому удалось снизить показатель импортной зависимости своей экспортной продукции обрабатывающей промышленности примерно с 60% в 2002 году до 40% в 2008 году¹⁹. Показатели других стран за тот же период не изменились²⁰. Однако резкое сокращение импортной составляющей в продукции экспортных отраслей Китая должно было повлечь за собой сокращение или замедление мировой торговли в период 2002–2008 годов, когда отмечался крайне быстрый рост торговли, а не в период с 2012 года по настоящее время, когда в структуре производства экспортных отраслей Китая, а также большинства других стран, глубоко интегрированных в международные производственные системы, этот показатель снизился лишь незначительно или

оставался неизменным²¹. Более важными в данном случае являются другие аспекты глобальных производственных сетей помимо собственно структуры импорта и экспорта, которые более подробно рассматриваются ниже.

2. Мировая торговля в контексте международных производственных сетей

а) Рассредоточение производства и глобальное снижение доли заработной платы

Быстрый рост мировой торговли с середины 1980-х годов тесно связано с интернационализацией производства в рамках международных производственных систем. Центральную роль играют здесь так называемые «ведущие» корпорации, которые выносят определенные производства за пределы страны и контролируют сборку, продвижение торговой марки и сбыт готовой продукции. В процессе производства стандартных товаров сочетание вертикальной специализации и эффекта масштаба позволило этим корпорациям увеличить прибыль в результате выбора таких мест размещения производства, которые характеризуются необходимым сочетанием относительно высокой производительности труда, низких затрат на оплату труда и инфраструктуру и благоприятного налогового режима. Однако эта дискуссия во многом ведется в отрыве от глобальных макроэкономических условий, в которых возникли такие производственные системы.

С глобальной точки зрения разгрузка и перебазирование производств может привести к неоднозначным последствиям с точки зрения занятости, когда рабочие места одновременно создаются и закрываются²². Как об этом еще будет сказано в главе IV, интернационализация производства и торговая конкуренция могут укреплять или подрывать возможности индустриализации на основе стратегий форсирования экспорта. Однако на глобальном уровне такое перебазирование производства имеет более недвусмысленные последствия, связанные с распределением доходов.

Долгое время в большинстве развитых стран заработная плата растет медленно или переживает застой, в результате чего начиная с 1980-х годов доля заработной платы в национальном доходе снижается (*ДТР за 2012 год и ДТР за 2014 год*). Эта тенденция объясняется целым рядом факторов: общим ослаблением позиций наемных работников на рынке труда, отчасти из-за роста мобильности капитала (Stockhammer, 2013), выносом производства за рубеж и деиндустриализацией (Jaumotte and Osorio Buitron, 2015), снижением стоимости потребительской корзины благодаря тому, что МНП могут реимпортировать дешевые товары, произведенные в других странах (Seguino, 2014), и тем, что домохозяйства получили возможность получения кредитов

благодаря увеличению стоимости их активов ценных бумаг в условиях финансовых «пузырей» (Turner, 2008; UN DESA, 2013, chap. 3).

Понижительный нажим на долю заработной платы в развитых странах не уравновешивался противоположной тенденцией в развивающихся странах. Как отмечалось в предыдущих ДТР, конкуренция на мировых рынках трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности между фирмами, расположенными в развивающихся странах, зачастую превращается в конкуренцию между наемными работниками разных стран (ДТР за 2002 год). Рост заработной платы, скорее всего, будет ограниченным даже в условиях роста занятости, и не только потому, что резервы трудовых ресурсов по-прежнему велики, но и потому, что МНП могут перебазировать производство в другие развивающиеся страны, а значит требовать повышения заработной платы становится сложно (Burke and Epstein, 2003).

Диаграмма 1.6 показывает, как такая динамика производства и заработной платы выглядела с середины 1980-х годов в некоторых развивающихся странах, проходивших процесс индустриализации²³. Обычно сопоставление проводится между увеличением экспорта («ростом торговли») и значительно более медленным ростом добавленной стоимости («сокращением доходов»)²⁴. Чтобы проиллюстрировать воздействие рассредоточения производства на структуру доходов, на диаграмме показано изменение относительной заработной платы в этих процветающих индустриализацию странах по мере роста рыночной доли их экспорта. На ней также проиллюстрирована динамика доли этих стран в мировом производстве.

Мы видим, что те страны, которым удалось увеличить свою долю в мировом экспорте готовых изделий, не добились соразмерного увеличения доли заработной платы в национальном доходе в сравнении со средней по всему миру. В периоды высокой динамики экспорта рост доли мирового экспорта продукции обрабатывающей промышленности опережал рост относительной доли заработной платы в национальном доходе, и таким образом отношение обоих показателей также возросло. Это показывает, что расширение доступа на мировые рынки, как правило, сопряжено с относительным снижением уровня заработной платы в стране по сравнению со средним уровнем во всем мире.

Исключения из этого общего правила немногочисленны. Республика Корея смогла поддержать уровень заработной платы, особенно в начале 1990-х годов, без существенного ущерба для конкурентоспособности на экспортном рынке. Хотя долю рынка 1988 года удалось достичь лишь в 1993 году, до восточноазиатского кризиса благодаря этой модели экспорт рос синхронно с заработной платой, соотносимой с показателем по всему миру. После кризиса 1997 года Республика Корея стала демонстрировать динамику, в большей степени соответствующую общей модели «роста экспорта» при одновременном «уменьшении дохода»²⁵. Другое

исключение – динамика, наблюдавшаяся в Китае после глобального финансового кризиса. Начиная с 2008 года директивным органам удавалось поддерживать рост доли заработной платы без существенных последствий для роста доли экспорта. Как отмечалось в предыдущих докладах, эта ситуация, возможно, отражает усилия по поддержке роста доходов домохозяйств, направленные на обеспечение опережающего роста потребления по сравнению с ростом инвестиций и экспорта.

Как отмечалось в других главах настоящего доклада, обычный довод в пользу дальнейшей торговой и финансовой либерализации заключается в том, что форсирование экспорта, даже ценой относительного снижения уровня заработной платы, обеспечивает ускоренный догоняющий рост национального дохода. Однако в случае нескольких стран на этих диаграммах сходящаяся или расходящаяся динамика (процентной доли национального дохода в мировом доходе) мало связана с тем, растет, снижается или остается неизменной доля в экспорте готовых изделий. В свете сказанного выше одна из причин этого заключается в том, что, как правило, стратегии, основанные на достижении роста доли в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности путем сокращения относительной доли заработной платы, ограничивают возможности увеличения внутреннего спроса.

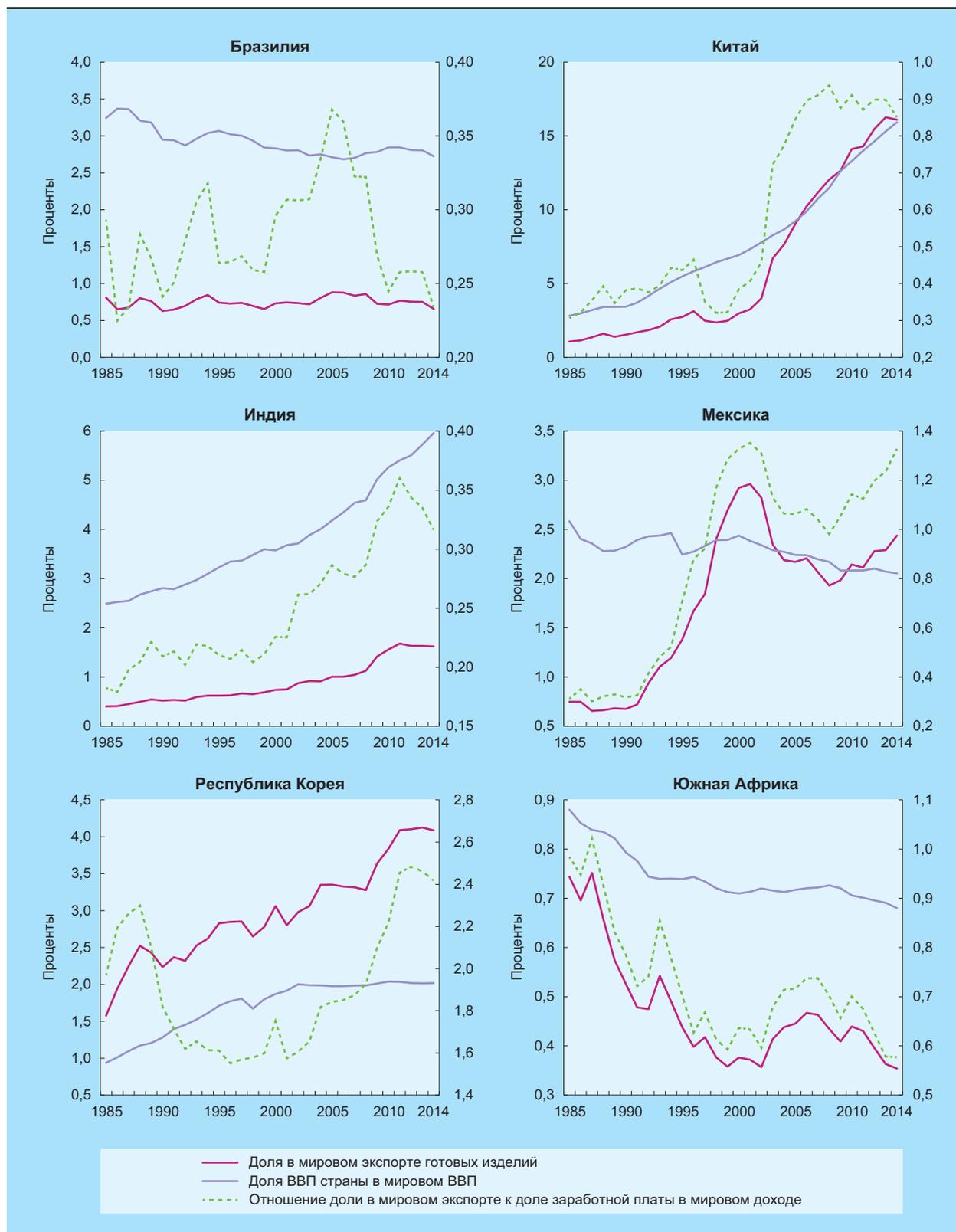
Вместе эти тенденции, наблюдавшиеся в развитых и развивающихся странах и рассмотренные выше, помогают объяснить сокращение мировой доли заработной платы и, в частности, очень резкое ее снижение в 2002–2007 годах, когда отмечался бурный рост торговли и производства (диаграмма 1.7). Резкий разворот в 2008–2009 годах отражает типичную коррекцию в период глубокого кризиса, так как первый удар, как правило, приходится на размер прибыли – до тех пор, пока не возрастет безработица или не будут пересмотрены трудовые договоры. То обстоятельство, что мировая доля заработной платы в 2010–2011 годах не снизилась до предкризисного уровня, а затем несколько возросла, отчасти объясняется тем, что в ряде развивающихся стран, а также в некоторых развитых странах проводилась более активная политика на рынке труда²⁶.

b) Недопотребление и ускорение торговли: роль дефицита и кредита

С учетом важности трудового дохода для поддержания потребления, можно прогнозировать, что наблюдаемое долгосрочное снижение доли заработной платы в мировом доходе должно найти отражение в тенденции недопотребления во всем мире²⁷. Если потребительский спрос во всем мире будет слишком низким, то скорее всего это приведет к устойчивому и долгосрочному замедлению инвестиций и мировой торговли (так как спрос на импорт в каждой стране мира в конечном счете зависит от потребительского и инвестиционного спроса). Поэтому вопрос, на самом деле, заключается в том, почему в мировой торговле наблюдался такой

Диаграмма 1.6

**ЭКСПОРТ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ВВП ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН
ПО ОТНОШЕНИЮ К СООТВЕТСТВУЮЩИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ПО ВСЕМУ МИРУ В 1985–2014 ГОДАХ**



Источник: «Глобальная модель политики» Организации Объединенных Наций с использованием данных за прошлые периоды, полученных из баз данных Комтрейд ООН, ЮНКТАДстат и ОСООН.

динамизм на фоне неуклонного снижения мировой доли заработной платы.

В большинстве развивающихся стран недопотребление является прямым результатом отставания роста заработной платы от роста производительности труда параллельном увеличении доли доходов, не связанных с заработной платой. Одним из последствий этого является рост совокупной склонности к сбережению, так как склонность к потреблению за счет доходов от заработной платы, как правило, гораздо выше, чем за счет других доходов (см. *ДТР за 2013 год*). Недопотребление может также быть вызвано тем, что в развивающихся странах, как правило, слабо развита система защиты трудовых прав и социальной защиты и домохозяйства откладывают часть своей заработной платы на «черный день» (Акүз, 2012). В любом случае, в развивающихся странах доход домохозяйств недостаточен для того, чтобы поглотить увеличение производства готовой продукции в этих странах, что соответствует стратегии экспортной специализации.

В то же время в группе развитых стран в годы быстрого роста мировой торговли и особенно в период глобальных диспропорций до финансового кризиса явных признаков недопотребления не отмечалось. Страны, имеющие наибольший дефицит по текущим операциям, использовали иную модель, которая позволила обеспечить рост потребления (государственного и личного), несмотря на сокращение доли заработной платы²⁸. В этой связи в условиях вялой экономической активности (вполне ожидаемой из-за постоянного снижения доли заработной платы), финансовые рычаги позволяют восполнить нехватку спроса до тех пор, пока не появится импульс для нового бума. Еще более важно то, что стагнация заработной платы компенсировалась увеличением задолженности домохозяйств из-за финансового дерегулирования и относительно низких процентных ставок. Это привело к разбуханию долга домохозяйств, а также к буму на рынках активов, таких как рынки недвижимости и ценных бумаг, что в свою очередь стимулировало потребление и инвестиции. Такие кредитные «пузыри» не могут быть устойчивыми в долгосрочном плане и в конечном итоге лопаются, причем зачастую с тяжелыми последствиями, как в 2008–2009 годах.

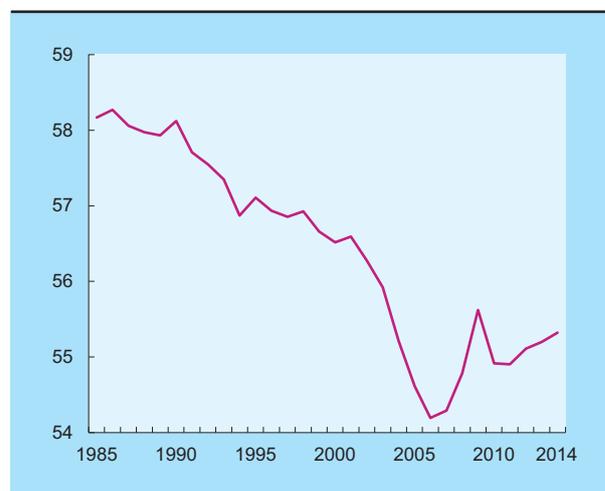
В таких «исключительных» условиях кредитного бума или периодической бюджетной экспансии в значительной группе стран быстрый рост спроса и мировой торговли может происходить несмотря на сокращение глобальной доли заработной платы.

Диаграмма 1.8 дополняет представленные выше факты, завершая глобальную картину сопоставлением динамики торговли, банковского кредитования и бюджетного дефицита. В этот период среднегодовой прирост торговли составил 5,5%, когда только на трех отрезках времени наблюдалось заметное замедление роста мировой торговли до уровня, значительно ниже среднего, или ее сокращение: кризис начала 1990-х годов, затронувший Соединенное Королевство, Соединенные

Диаграмма 1.7

МИРОВАЯ ДОЛЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 1985–2014 ГОДАХ

(проценты от мирового дохода)



Источник: «Глобальная модель политики» Организации Объединенных Наций с использованием исторических данных, полученных из баз данных ОСООН и национальных источников.

Штаты, Японию и некоторые североевропейские страны, кризис «доткомов» в Соединенных Штатах в 2001 году и глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов²⁹. Недавний период с 2012 года характеризуется необычной динамикой и будет более подробно рассмотрен ниже. Периоды вялой бюджетной политики в странах с наибольшим дефицитом негативно сказались на динамике мировой торговли. Низкие и снижавшиеся бюджетные дефициты предшествовали замедлению мировой торговли. Кроме того, периоды замедления роста торговли или ее сокращения совпадали с резким торможением роста (реального) банковского кредитования в таких странах (с дефицитом по текущим операциям). И наоборот, только после относительно длительного периода бюджетной экспансии и расширения кредитования возобновлялся быстрый рост торговли. Таким образом, наряду с сокращением глобальной доли заработной платы динамика мировой торговли в значительной степени определяется взаимодействием бюджетной политики и ростом кредитования в странах с наибольшим дефицитом.

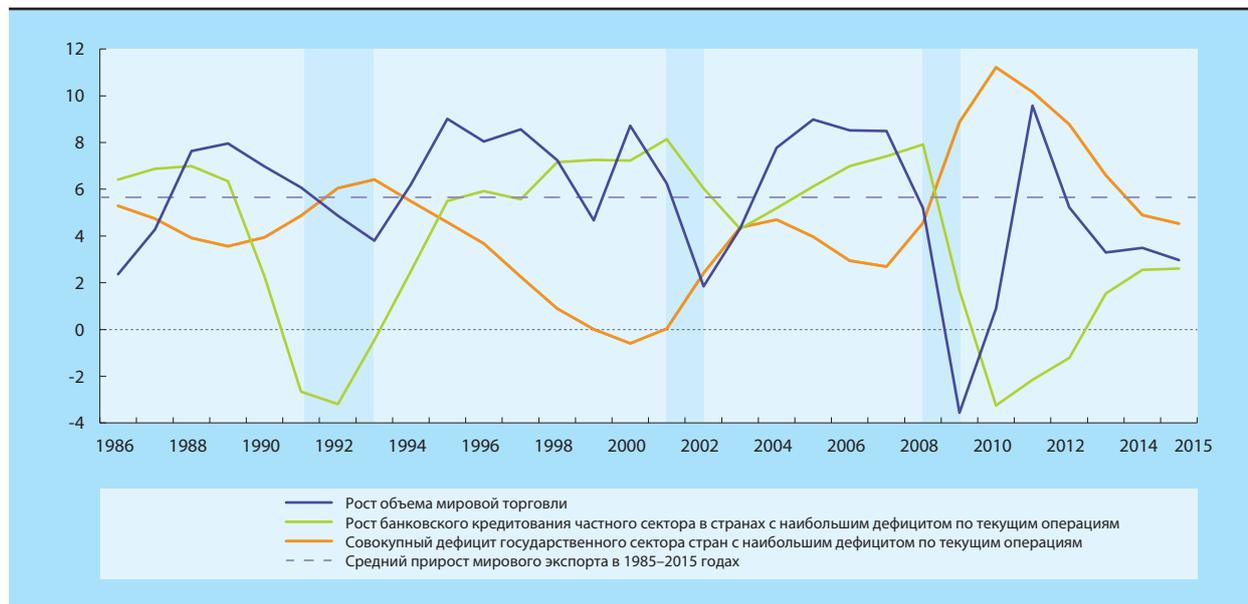
3. Выводы и последствия с точки зрения глобальных перспектив

Быстрый рост мировой торговли с середины 1980-х годов до финансового кризиса отчасти стимулировался ускорением либерализации торговли, а также в значительной степени зависел от ряда глобальных макроэкономических диспропорций, которые в конечном итоге и привели к этому

Диаграмма 1.8

РОСТ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ, РАСШИРЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ И БЮДЖЕТНЫЕ ДЕФИЦИТЫ В СТРАНАХ С НАИБОЛЬШИМ ДЕФИЦИТОМ ПО СЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ В 1986–2015 ГОДАХ

(проценты, двухлетняя скользящая средняя)



Источник: Глобальная стратегическая модель ООН с использованием исторических данных, полученных от ЮНКТАДстат, ОСООН и МВФ.

Примечание: Страны с наибольшим дефицитом текущих операций – Австралия, Канада, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты. На диаграмме показаны взвешенные средние. Затемнением выделены годы существенного замедления роста мирового экспорта ниже среднего за период.

кризису. Резкая коррекция банковского кредитования, которая произошла в результате глобального кризиса 2008–2009 годов в странах с дефицитом по текущим операциям, привела к сокращению и последующему вялому оживлению торговли, несмотря на рост дефицита государственного сектора. Вместе с тем сохранение самой серьезной из этих диспропорций – связанной с долей заработной платы – объясняет, почему оживление темпов роста торговли происходит с таким трудом. Точнее говоря, до тех пор, пока доля заработной платы в мировом доходе продолжит снижаться из-за усилий по повышению конкурентоспособности, в том числе путем перебазирования производства из стран с высокими издержками в страны с низкими издержками, рост мировой торговли будет зависеть от нарастания дефицита в ряде стран. Однако такая модель роста торговли может сохраняться только в том случае, если бюджетные дефициты или кредитные «пузыри» будут способствовать оживлению внутреннего спроса и, следовательно, импорта, который в противном случае будет по-прежнему недостаточным в условиях по-прежнему вялого роста доходов домохозяйств.

Таким образом, можно разъяснить причины неудовлетворительного роста торговли в период с 2012 года, которые не получили объяснения выше.

Диаграмма 1.9 показывает те же переменные, что и на диаграммах 1.7 и 1.8 выше, а также условную пятилетнюю перспективную оценку. Представленные на диаграмме данные за прошлые периоды указывают на то, что прибегать к наращиванию бюджетного дефицита или кредитной экспансии для компенсации вялого роста заработной платы становится все сложнее. Так, бюджетный дефицит в странах с крупнейшим пассивом по текущим операциям, достигнув беспрецедентно высокого уровня, не только перестал расти, но и стал сокращаться. В 2015 году этот дефицит был по-прежнему выше, чем в большинстве других периодов: в среднем более 4% ВВП. Директивные органы в этих странах и в большинстве развитых стран не планируют дальнейшей бюджетной экспансии. С другой стороны, даже если бюджетный дефицит в последние годы был весьма высоким, то рост банковского кредитования частного сектора, составивший около 2,5%, остается низким по сравнению с предыдущими периодами. И это несмотря на беспрецедентные эксперименты центральных банков с «количественным смягчением». Компании не увеличивают расходы, а продолжают наращивать прибыль за счет финансовых операций и оптимизации затрат (см. ниже главу V доклада). Нет и сколь-нибудь существенного роста

закредитованности домохозяйств (за исключением Соединенного Королевства, где после глобального кризиса «пузырь» на рынке недвижимости быстро восстановился, а спрос на кредит растет). В этой ситуации медленный рост мировой торговли – не аномалия, а абсолютно закономерное явление, вытекающее из существующей модели формирования доходов, спроса и принимаемых политических решений.

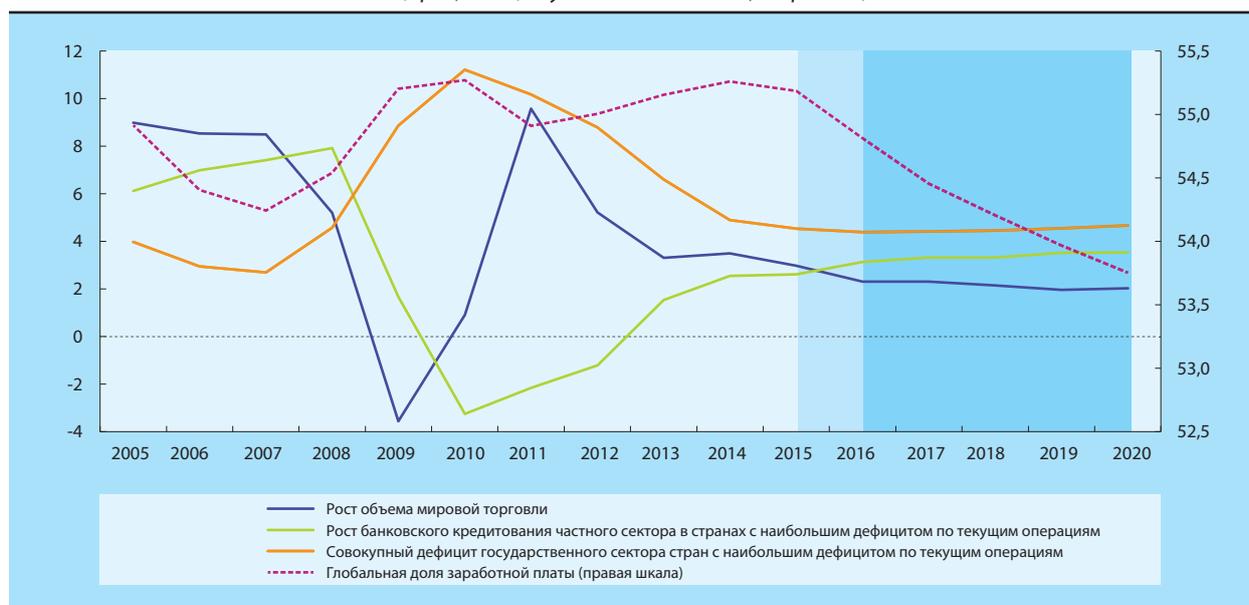
Диаграмма 1.9 показывает, как нынешняя динамика может развиваться в будущем за период перспективной оценки, полученной на основе «Глобальной модели политики ООН»³⁰. Перспективная оценка охватывает широкий набор условий, касающихся среднесрочного периода, и ни в коей мере не является прогнозом. По сути, она основана на допущении, что в большинстве развитых стран, а также в некоторых крупных развивающихся странах будут предприниматься умеренные усилия по бюджетной консолидации, несмотря на то, что это по-прежнему будет ослаблять рост спроса и не позволит улучшить финансовое положение в государственном секторе, так как налоговые поступления будут также оставаться невысокими. Кроме того, в условиях вялого мирового спроса шаги в

направлении дальнейшей либерализации товарных рынков и внешней торговли будут по-прежнему ограничивать рост заработной платы, в том числе из-за расширения международных производственных сетей. Наконец, даже если в большинстве стран ожидается продолжение достаточно мягкой кредитно-денежной политики, динамика реального кредитования частного сектора будет оставаться вялой. В этих условиях, по осторожным оценкам, в ближайшие годы глобальная доля заработной платы снизится чуть более чем на 1% от прогнозируемого глобального ВВП. В конце пятилетнего периода перспективной оценки доля заработной платы достигнет уровня, который будет несколько ниже докризисного периода. Рост банковского кредитования и дефицита государственного сектора в странах с наибольшим дефицитом по текущим операциям будет оставаться на уровне текущих показателей, причем динамика банковского кредитования, возможно, немного повысится. Сочетание этих глобальных факторов и тенденций в странах с наибольшим дефицитом по текущим операциям не позволит добиться оживления мировой торговли, ежегодный рост которой, возможно, будет колебаться около показателя в 2%.

Диаграмма 1.9

УСЛОВНАЯ ПЕРСПЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА РОСТА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ И СВЯЗАННЫХ ПАРАМЕТРОВ В СТРАНАХ С НАИБОЛЬШИМ ДЕФИЦИТОМ ПО ТЕКУЩИМ ОПЕРАЦИЯМ В 2005–2020 ГОДАХ

(проценты, двухлетняя скользящая средняя)



Источник: «Глобальная модель политики ООН»; с использованием данных за прошлые периоды ЮНКТАДстат, ОСООН и МВФ.

Примечание: Страны с наибольшим дефицитом текущих операций – Австралия, Канада, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты. На диаграмме показаны взвешенные средние. 2015–2016 годы: предварительные данные; 2017–2020 годы: условная перспективная оценка.

В целом при существующих структурных условиях и политических реалиях в отсутствие каких-либо существенных изменений политики рост торговли будет по-прежнему вялым, поскольку глобальная доля заработной платы будет и далее сокращаться. Разумеется, возможны различные вариации такого сценария. В частности, сохраняется возможность того, что страны, имеющие актив, увеличат расходы, и это окажет в итоге положительное воздействие на уровень мирового спроса. В этом случае действия, направленные на ускорение темпов мировой торговли, будут предприниматься странами, имеющими актив, а не странами с дефицитом. Более того, для такого ускорения спроса со стороны стран с активом нет необходимости в кредитных «пузырях», поскольку частный сектор в этих странах имеет значительное положительное сальдо по финансовым операциям. Кроме того, такое ускорение внутреннего спроса не потребует от стран с активом и чрезмерно большого наращивания бюджетного дефицита, поскольку в настоящее время их бюджет относительно хорошо сбалансирован. Однако для того, чтобы страны, имеющие в настоящее время актив, добились успеха и внесли значимый вклад в рост глобального спроса и торговли, необходимо увеличение либо доли заработной платы, либо дефицита государственного бюджета.

Это в равной степени относится и к другим странам, и, по всей видимости, является предварительным условием ускорения роста мировой торговли и ВВП с нынешнего низкого уровня.

Выводы этого анализа дают ключ к ответу на вопрос о том, почему в ходе недавних дебатов по проблемам глобализации торговля так тесно увязывается с неравенством и почему традиционные политические рецепты неспособны противостоять опасному отторжению углубления экономической интеграции. Существует тесная взаимосвязь между долгосрочным снижением глобальной доли заработной платы с одной стороны и, с другой стороны, ростом объема торговли в 1990-х и 2000-х годах, сменившимся после 2011 года замедлением торговли и экономической активности. Если эти тенденции сохранятся или усугубятся, то вполне реальной может стать угроза более решительных протекционистских мер. Однако, подобно крикам мальчика «волк!» в басне Эзопа, обвинения протекционизма во всех нынешних бедах чреваты опасностью не только того, что внимание директивных органов будет отвлечено от задачи превращения охватывающего всех роста в основное направление глобальной согласованной программы, но и того, что они не будут услышаны, когда возникнет реальная угроза протекционизма, как это было в 1930-е годы.



Примечания

- 1 Подвергнув нехарактерной для него резкой критике роль МВФ в ходе кризиса в Греции, Управление независимой оценки МВФ негативно высказалось по поводу игнорирования Фондом необходимости моратория на выплату долга и его заблаговременной и упорядоченной реструктуризации, что способствовало углублению долгового и экономического кризиса в этой стране (IMF/IEO, 2016).
- 2 Доля экономически активного населения среди мужчин в возрасте 20 лет и старше сократилась с 72,7% в 2000–2007 годах до 68,8% в первой половине 2016 года; за тот же период данный показатель среди женщин в возрасте 20 лет и старше сократился с 57,8% до 55,6% (Бюро статистики труда Соединенных Штатов Америки).
- 3 В 1973–2014 годах средняя почасовая оплата труда выросла с поправкой на инфляцию в общей сложности на 8,7%, т.е. ежегодный прирост составил лишь 0,2%. При этом чистая производительность труда (стоимость товаров и услуг за вычетом амортизации на час рабочего времени) выросла за тот же период в общей сложности на 72,2%, т.е. ежегодный прирост составил 1,3% (Bivens and Mishel, 2015).
- 4 UNCTAD and WTO, 2016 news items: World trade weakens in first quarter as imports decline in Asia, 15 June 2016.
- 5 *World Metal Statistics Yearbook 2016* (World Bureau of Metal Statistics, 2016). See: *Got any copper to spare? Please send it to China*, Andy Home, Reuters, 23 February 2016; *China's first-quarter metal imports say more about supply than demand*, Andy Home, Reuters, 25 April 2016; and *China, India see oil imports grow, showing demand remains strong*, OPEC Bulletin 3/16.
- 6 См. Hansen (2016) and Aelbrecht (2016).
- 7 См. *China: A liquidity perspective on the onshore commodity boom*, JP Morgan Economic Research Note, 13 May 2016 and Citi (2016a).
- 8 International Energy Agency (IEA, 2016a); годовые данные по Индии из BP (2016).
- 9 В ходе проходивших в апреле 2016 года переговоров ведущих мировых нефтедобывающих стран, включая некоторые страны, не входящие в ОПЕК, не удалось согласовать замораживание производства.
- 10 МЭА (IEA, 2016a) сообщает о том, что к началу мая 2016 года число действующих нефтяных буровых установок в Соединенных Штатах сократилось до семилетнего минимума и составило лишь 328 единиц, тогда как годом ранее их было 668, а максимальный показатель в октябре 2014 года составлял 1 600. Кроме того, сворачиваются инвестиции в разведку и освоение месторождений, на что указывает прогнозируемое падение капитальных вложений в разведку и добычу на 17% в 2016 году вслед за снижением на 24% в 2015 году. Впервые с 1986 года такие инвестиции будут сокращаться в течение двух лет подряд (IEA, 2016b).
- 11 Более подробную информацию о закрытии горнодобывающих предприятий и сокращении производства по отдельным металлам см. World Bank (2016), Citi (2016b) и HSBC (2016).
- 12 Подробнее см. UNCTAD (2015a). Policy Brief No. 40, «When the Tide Goes Out: Capital Flows and Financial Shocks in Emerging Markets», 9 December 2015.
- 13 Здесь в приток капитала включаются чистые ошибки и пропуски, которые со второго квартала 2014 года постоянно составляли отрицательную величину. Это может приводить к повышению оттока капитала, поскольку часть этих ошибок и пропусков может относиться к операциям по текущему счету. Без учета ошибок и пропусков отрицательное сальдо баланса движения капитала в 2015 году составило 525 млрд долларов.
- 14 Следует отметить, что, несмотря на его масштабы, в 2015 году отток капитала, в отличие от прошлых аналогичных эпизодов, не привел к глубоким финансовым кризисам и обвалу роста ВВП. Повышение экономической устойчивости стало результатом по-прежнему высокого объема международных резервов нескольких развивающихся стран и системы регулируемого (а не фиксированного) валютного курса, что помогло смягчить последствия оттока капитала в отдельных странах за счет номинальной корректировки (IMF, 2016). Так, страна, столкнувшаяся с наибольшим оттоком капитала (Китай), является одновременно страной с самыми большими международными резервами.

- 15 Офшорные счета в юанях открываются китайскими банками в юрисдикциях за пределами континентального Китая (например, в Гонконге (Китай), Макао (Китай), провинции Китая Тайвань и Сингапуре) для нерезидентов, желающих иметь депозиты в юанях. Таким образом, снижение объема этих депозитов представляет собой отток капитала.
- 16 В период 2005–2015 годов перекрестная корреляция чистого притока капитала (нерезидентов) в 25 крупных странах–развивающихся рынках в среднем составлял 60%.
- 17 Расчеты секретариата ЮНКТАД и McKinsey Global Institute (2015).
- 18 Из утверждения, что рост протекционизма нельзя считать причиной замедления мировой торговли, логически не следует, что совершенствование международной системы и правил торговли не окажет на мировую торговлю никакого воздействия. Например, прогресс на многосторонних торговых переговорах (особенно по сельскому хозяйству) или в переговорах по некоторым соглашениям о преференциальной торговле мог бы способствовать росту занятости и доходов в развивающихся странах, создавая стимул для увеличения спроса, а значит и для роста мировой торговли.
- 19 См. также Setser (2016), где аналогичные выводы делаются на основе анализа страновых докладов Международного валютного фонда (МВФ).
- 20 По результатам эмпирического анализа примерно 40 развивающихся стран Китая стал единственным экспортером продукции обрабатывающей промышленности, которому, видимо, удалось снизить импорта товаров для экспортных обрабатывающих производств. Более конкретное исследование, сопоставившее структуру импорта и экспорта сборочных производств Китая и Мексики с начала 1980-х годов до 2006 года, подтвердило, что в 2000–2006 годах в Китае произошло наиболее заметное повышение добавленной стоимости экспорта готовых изделий, тогда как в зонах экспортной сборки Мексики за тот же период снизить импортную зависимость не удалось вообще (см. Shafaeddin and Pizarro, 2010).
- 21 Кроме того, более детальная картина свидетельствует о том, что в ряде случаев, имеющих важное значение для объема мировой внутриотраслевой торговли, например в секторах по производству автотранспортных средств и оборудования, фрагментация (измеряемая как отношение торговли промежуточной продукцией к общему объему торговли) в последние годы не только не снижается, но и демонстрирует определенный рост (UNCTAD, 2015с).
- 22 См. Patnaik (2010), где рассредоточение производства объясняется с привлечением модели «неограниченного предложения рабочей силы» Артура Льюиса на глобальном уровне. В основе этого анализа лежат два наблюдения. Во-первых, часть новых рабочих мест, созданных МНП, возникает за счет перенесения производства, которое до этого велось в странах базирования. Таким образом, речь здесь идет не только о создании, но и о сокращении рабочих мест. Во-вторых, сочетание таких факторов, как высокая производительность труда на новых рабочих местах, созданных в развивающейся стране перебазирования производства, и увеличение предложения рабочей силы из-за того, что эти новые рабочие места стремятся получить работники неформального сектора, не способствует сокращению трудовых резервов. И что особенно важно, для сокращения резерва трудовых ресурсов рост совокупного спроса должен значительно превышать рост производительности труда (разбор этого вопроса см. в Taylor and Vos, 2002).
- 23 Среди развивающихся стран за этот период лишь нескольким странам региона Восточной Азии удалось занять значительную долю мирового экспорта. Для полноты анализа в него включены другие страны, начавшие процесс индустриализации, других регионов (Африка, Латинская Америка и Южная Азия), хотя их доля экспортного рынка не превышает 2%.
- 24 См., например, Kozul-Wright (2007).
- 25 Очевидно, что в этом анализе под «ростом экспорта» при одновременном «уменьшении дохода» не имеются в виду абсолютные значения. Как правило, с течением времени как экспорт, так и сумма заработной платы чаще всего возрастают, но если доходы от экспорта в соотношении с показателем по всему миру растут быстрее, чем заработная плата в соотношении с показателем по всему миру, то такой разрыв говорит об опережающем накоплении прибыли.
- 26 Некоторым странам удалось внедрить меры по защите труда и заработной платы и предотвратить снижение удельного веса заработной платы, который мог бы произойти в результате соответствующей коррекции после кризиса. В период 2010–2014 годов рост доли заработной платы отмечался в Аргентине (примерно 11 процентных пунктов ВВП), Бразилии (половина процентного пункта ВВП), Китае (2 процентных пункта ВВП), Германии и Южной Африки (1 процентный пункт ВВП).
- 27 Недопотребление следует понимать в макроэкономическом смысле как низкую долю потребления в национальном доходе, а не в абсолютном выражении. Кейнс (Keynes, 1936) описывал это явление так: «такие социальные порядки и такое распределение богатства, которые ведут к слишком низкой склонности к потреблению».
- 28 См. Patnaik (2010).
- 29 Кризис 1997–1998 годов в Юго-Восточной Азии не привел к существенному замедлению темпов роста мировой торговли и поэтому здесь не рассматривается.
- 30 См. Cripps and Izurieta (2014).

Литература

- Aelbrecht J (2016). Commodity volumes top pre-crisis highs in 2016. *Futures and Options World*. 17 June.
- Akyüz Y (2012). *Financial Crisis and Global Imbalances: A Development Perspective*. Geneva, South Centre.
- Akyüz Y (2016). Comments on the evolution of commodity prices and implications for macroeconomic stability. Presented at the UNCTAD Multi-year Expert Meeting on Commodities and Development, eighth session. Geneva. 21–22 April. Available at: <http://unctad.org/en/Pages/MeetingDetails.aspx?meetingid=1024> (accessed 4 August 2016).
- Bivens J and Mishel L (2015). Understanding the historic divergence between productivity and a typical worker's pay: Why it matters and why it's real. Briefing Paper No. 406, Economic Policy Institute, Washington, DC.
- BP (2016). *Statistical Review of World Energy 2016*. London, British Petroleum.
- Burke J and Epstein G (2003). Threat effects and the internationalization of production. In: Ghosh J and Chandrasekhar CP, eds. *Work and Well-Being in the Age of Finance*. New Delhi, Tulika Books.
- Cerutti E, Claessens S and Puy D (2015). Push factors and capital flows to emerging markets: Why knowing your lender matters more than fundamentals. Working Paper No.15/127, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Citi (2016a). China commodities: Hold onto your hats – Explosion in Chinese commodities futures brings unprecedented liquidity, untested volatility. *Citi Research*. 26 April.
- Citi (2016b). Commodities: Stumbling toward «normalcy». 2Q 2016 Market update and price outlook. Citi Commodities Strategy, April.
- Constantinescu C, Mattoo A and Ruta M (2015). The global trade slowdown: Cyclical or structural? Working Paper No.15/6, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Cripps F and Izurieta A (2014). The UN Global Policy Model (GPM): Technical description. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_GPM_TechnicalDescription.pdf.
- EBA (2016). 2016 EU-wide stress test. London. European Banking Authority, 29 July.
- ECLAC (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos del Financiamiento para el Desarrollo*. Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- EIA (2016). Short-term Energy outlook. United States Energy Information Administration, Washington, DC, June.
- ESCAP (2016). *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2016: Nurturing Productivity for Inclusive Growth and Sustainable Development*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.F.10. Bangkok.
- Evenett S (2014). The global trade disorder: New GTA data. *Vox*. 13 November. Available at: <http://www.voxeu.org/article/global-trade-disorder-new-gta-data>
- Fernández-Arias E (1996). The new wave of private capital inflows: Push or pull? *Journal of Development Economics*, 48(2): 389–418.
- Hansen OS (2016). Managed money positioning: Commodities. Covering the week ending 14 June 2016. Saxo Bank. Available at: https://www.tradingfloor.com/documents/5191/2016.06.20_cot_commodities.pdf
- HSBC (2016). *Metals Quarterly*. Q1 2016. HSBC Global Research.
- IEA (2016a). *Oil Market Report*. International Energy Agency, Paris, May and June.
- IEA (2016b). *Oil: Medium-Term Market Outlook 2016*. International Energy Agency, Paris.
- IMF (2016). *World Economic Outlook: Too Slow for Too Long*. International Monetary Fund, Washington, DC, April.
- IMF/IEO (2016). The IMF and the crises in Greece, Ireland, and Portugal: An evaluation by the Independent Evaluation Office. International Monetary Fund, Washington, DC.
- Jaumotte F and Osorio Buitron C (2015). Inequality and labor market institutions. Staff Discussion Note No. 15/14, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Jégourel Y (2015a). Changes in the commodities market - Part 1: Prudential regulation and disengagement of the banking sector. Policy Brief No. 15/02, OCP Policy Center, Rabat.
- Jégourel Y (2015b). Changes in the commodities market - Part 2: What is the role of international trading companies? Policy Brief No. 15/05, OCP Policy Center, Rabat.
- Keynes JM (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York, NY, Prometheus Books (1997 reprint).
- Kozul-Wright R (2007). Mind the gaps: Economic openness and uneven development. In: Ocampo JA, Jomo KS and Vos R, eds. *Growth Divergences: Explaining Differences in Economic Performance*. London, Zed Books.
- McKinsey Global Institute (2015). Debt and (not much) deleveraging. McKinsey and Company, February.
- OECD (2016a). *OECD Economic Outlook*, 2016(1). Paris, OECD Publishing, June.

- OECD (2016b). India - Economic forecast summary. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris. Available at: <http://www.oecd.org/economy/india-economic-forecast-summary.htm>.
- OPEC (2016). Monthly oil market report. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna, June.
- Patnaik P (2010) The diffusion of activities. *Economic and Political Weekly*, 45(10): 40–45.
- Raza W, Grumiller J, Taylor L, Tröster B and von Arnim R (2014). Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Policy Note No. 10, Austrian Foundation for Development Research, Vienna.
- Seguino S (2014). Financialization, distribution and inequality. In: Sen G and Durano M, eds. *The Remaking of Social Contracts: Global Feminists in the Twenty-First Century*. London, Zed Books: 33–48.
- Setser B (2016). China is pivoting away from imports, not just rebalancing away from exports. *Council on Foreign Relations blogs*. 24 May. Available at: <http://blogs.cfr.org/setser/2016/05/24/china-is-pivoting-away-from-imports-not-just-rebalancing-away-from-exports/>.
- Shafaeddin M and Pizarro J (2010). The evolution of value added in assembly operations: The case of China and Mexico. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 8(4): 373–397.
- Sommer M, Treviño J and Hickey N (2016). Oil exporters learn to live with cheaper oil. *IMFdirect*. 8 June. Available at: <https://blog-imfdirect.imf.org/2016/06/08/oil-exporters-learn-to-live-with-cheaper-oil/>.
- Stockhammer E (2013). Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution. Conditions of Work and Employment Series No. 35, International Labour Organization, Geneva.
- Taylor L and Vos R (2002). Balance of payments liberalization in Latin America: Effects on growth, distribution and poverty. In: Vos R, Taylor L and Paes de Barros R, eds. *Economic Liberalization, Distribution and Poverty: Latin America in the 1990s*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 1–53.
- Turner G (2008). *The Credit Crunch: Housing Bubbles, Globalisation and the Worldwide Economic Crisis*. London, Pluto Press.
- UNCTAD (2015a). When the tide goes out: Capital flows and financial shocks in emerging markets. Policy Brief No. 40, 9 December.
- UNCTAD (2015b). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015. Preferential Trade Agreements*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015c). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015. The Trade Slowdown*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *Review of Maritime Transport 2016*. United Nations publication. New York and Geneva (forthcoming).
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UN DESA (2013). *Inequality Matters: Report on the World Social Situation 2013*. United Nations Department for Economic and Social Affairs. United Nations publication. Sales No. 13.IV.2. New York.
- UNWTO (2016a). *UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex*, volume 14. World Tourism Organization, Madrid, July.
- UNWTO (2016b). *UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex*, volume 14(3). World Tourism Organization, Madrid, May.
- World Bank (2016). Commodity markets outlook: Resources development in an era of cheap commodities. Quarterly report. Washington, DC, April.
- World Bureau of Metal Statistics (2016). *World Metal Statistics Yearbook*. London, May.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, СБЛИЖЕНИЕ ДОХОДА И СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

А. Введение

Связь между экономическим ростом и изменениями в структуре производства занимает центральное место в классической литературе по проблемам развития и рекомендациях по политике развития. Несмотря на определенные различия в такой литературе, в особенности в вопросах политики, сложилось то общее мнение, что успешная индустриализация небольшой группы «северных» стран создала и упрочила такое международное разделение труда, при котором технически развитый «центр» с высокими доходами экспортирует в основном готовые изделия, а технически слабо развитая «периферия» с низкими доходами в основном зависит от экспорта сырья. Индустриализация на Юге рассматривалась как ключ к перебалансировке международного разделения труда, получению максимальной выгоды от международной торговли и обеспечению «всеобщего процветания» (UNCTAD, 1964).

Значение индустриализации как ключевого фактора устойчивого развития в странах Юга обосновывается тем, что она способствует формированию и взаимодействию ряда связей, отношений взаимодополняемости и внешних эффектов, совокупность которых способна запустить самоподдерживающийся процесс мобилизации ресурсов, роста производительности труда, повышения доходов и роста спроса на рынке как внутри стран, так и за рубежом (Toner, 1999). Кроме того, индустриализацию связывали с демографическим переходом к более «городской», образованной и производительной рабочей силе, которая укрепляет этот процесс. Несмотря на расхождения во мнениях по поводу того, что сдерживает структурные преобразования в развивающихся странах, сложилось то общее мнение, что при

благоприятных условиях потенциал их догоняющего развития сделает возможным сближение уровня доходов и сокращение разрыва между странами Севера и Юга по другим социально-экономическим параметрам.

Этот тезис о значении индустриализации подчеркивал пределы использования рыночных сил для структурной трансформации, а также необходимость активной роли государства. В частности, следуя по пути, проторенному практически всеми развитыми государствами, на ранних стадиях развития отечественной промышленности необходимо поддерживать и защищать ее, пока они не достигнут конкурентоспособности. Кроме того, в настоящее время в большей степени, чем в странах предыдущих волн поздней индустриализации, в странах Юга в свете отставания их производительности труда от ведущих промышленно развитых стран и относительной неемкости их внутренних рынков необходима дополнительная адресная поддержка экспорта продукции обрабатывающей промышленности (UNCTAD, 1964: 14). В 1950–1960-х годах такой подход был взят на вооружение всеми развивающимися странами и помог привлечь внимание к недостаткам в регулировании международной экономики, которые могли подрывать усилия по ликвидации отставания, и тогда же был предложен ряд мер по уменьшению ограничений в сфере внешних расчетов в целях ускорения роста и расширения мобилизации международных ресурсов для форсирования инвестиций.

В послевоенный период схема структурных преобразований, предсказанная (и предписанная) экономистами, занимавшимися проблемами развития,

Таблица 2.1

ТЕМПЫ РОСТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ И РЕГИОНАХ В 1870–2014 ГОДАХ
(проценты)

Группы	1870– 1890	1890– 1913	1913– 1920	1920– 1938	1938– 1950	1950– 1973	1973– 1990	1990– 2007	2007– 2014
Германия, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты	3,1	3,4	1,4	1,9	0,9	5,2	1,1	2,1	0,2
Германия, Соединенные Штаты и Япония	7,9	2,4	2,2	0,3
Европейская периферия	4,7	5,0	–6,5	4,7	3,6	8,9	3,3	2,8	0,0
Азия	1,5	4,2	5,2	4,2	–1,7	8,5	5,8	4,2	4,1
Латинская Америка и Карибский бассейн	6,4	4,4	3,4	2,8	5,3	5,7	2,7	2,2	1,0
Ближний Восток и Северная Африка	1,7	1,7	–5,8	4,9	6,0	6,2	6,1	4,5	3,2
Африка к югу от Сахары	.	.	13,4	4,6	8,6	5,5	3,5	3,9	4,1

Источник: Bénétrix et al., 2012, за 1870–2007 годы; расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных ЮНКТАДстат за 2007–2014 годы.

Примечание: В таблице приведены средние невзвешенные темпы роста промышленности (или, при наличии данных, обрабатывающей промышленности) в разбивке по регионам. Группы стран в таблице имеют следующий состав: *Европейская периферия:* Австрия, Албания, Беларусь, Болгария, Босния и Герцеговина, бывшая югославская Республика Македония, Венгрия, Греция, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Португалия, Республика Молдова, Российская Федерация, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Украина, Финляндия, Хорватия, Черногория, Чехословакия (за период до 1993 года), Чешская Республика, Эстония и Югославия (до 1995 года). *Азия* включает развивающиеся страны Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии, а также Вануату, Грузию, Казахстан, Кирибати, Кыргызстан, Папуа–Новую Гвинею, Самоа, Соломоновы Острова, Таджикистан, Тонга, Узбекистан и Японию. *Ближний Восток и Северная Африка* включает Алжир, Бахрейн, Египет, Ирак, Исламскую Республику Иран, Израиль, Иорданию, Кувейт, Ливан, Марокко, Оман, Саудовскую Аравию, Судан, Сирийскую Арабскую Республику, Тунис, Турцию, Объединенные Арабские Эмираты и Йемен.

была принята большинством развивающихся стран. При этом темпы экономического и, в частности, промышленного роста достигли в большинстве регионов максимума по сравнению с прошлыми периодами (см. главу III и таблицу 2.1). Отставание, тем не менее, не было преодолено, так как развитые страны также пережили период впечатляющего экономического роста и научно-технического прогресса, что еще более увеличило разрыв в доходах. Кроме того, первые (и давшие относительно легко) успехи импортозамещающей индустриализации во многих развивающихся странах повлекли за собой новые «болезни роста» (будь то в виде проблем платежного баланса, замедления роста производительности труда, инфляционного нажима или же роста неравенства), изживать которые становилось все труднее (Hirschman, 1995).

Хотя некоторые развивающиеся страны (особенно страны первого эшелона индустриализации Восточной Азии) нашли способы преодоления этих болезней роста и сумели опереться на свои первые успехи трансформации, во многих других случаях изменения экономического и идеологического ландшафта, начавшиеся в конце 1970-х годов,

способствовали совсем другому подходу к структурным преобразованиям в развивающихся странах. В частности, долговой кризис начала 1980-х годов сделал возможным новый консенсус в политике, зачастую распространявшийся путем привязки программы реформ к многосторонним программам кредитования: в ней акцент сместился с изменения структуры производства и торговли на перераспределение задач и функций между государством и рынком (путем принятия мер по приватизации, либерализации и дерегулированию) при уделении особого внимания также сокращению издержек предпринимательской деятельности (путем снижения тарифов, ограничения роста заработной платы и жесткой макроэкономической политики). Такой подход отрицал не только преимущества промышленности как движущей силы развития, но и роль политики государства по поддержке какой-либо конкретной отрасли: считалось, что решение этих задач следует оставить конкуренции на дерегулированном рынке, поскольку специализацию стран в соответствии с их существующими сравнительными преимуществами должны определять глобализованные рыночные силы (World Bank, 1991).

Исходя из этой логики, а также некоторых новых идей об определяющих факторах роста и массы эконометрических исследований, новый консенсус в политике обещал более быстрый и стабильный рост на уровне стран и в глобальном масштабе. Кроме того, он обещал быстрое сокращение разрыва в доходах между богатыми и бедными странами, суля то, что силы мирового рынка естественным образом разовьют конкретные экономические преимущества развивающихся стран. Идея о том, что силы саморегулирующегося рынка укротят экономический цикл и ускорят сближение уровня доходов, предполагала, что политическое пространство, которое считалось необходимым для определения приоритетов и решения проблем, сопровождающих структурную

трансформацию, окажется ненужно, когда устанавливающиеся в результате конкуренции цены будут раскрывать возможности в мире растущей глобализации¹.

В следующем разделе рассматривается вопрос о том, дает ли такая концепция «сильной сходимости» точное описание тенденций роста мировой экономики последних тридцати с половиной лет. Раздел С посвящен тому, как структурная трансформация вписывается в эту концепцию сближения и где были достигнуты успехи. В разделе D рассматриваются возможные источники несоответствий между процессом структурных преобразований и нынешней глобальной ситуацией. В заключительном разделе представлены некоторые выводы.

В. Глобализация и сближение

В течение короткого периода времени после начала нового тысячелетия общее влияние «великой умеренности» макроэкономических перепадов (Bernanke, 2004) и «великого сближения» глобальных доходов (Wolf, 2011), как казалось, подтверждало идею нового международного экономического порядка, формируемого силами саморегулирующегося мирового рынка. В частности, после быстрого подъема вслед за крахом доткомов в 2000 году утвердилось мнение, что благодаря использованию финансовыми учреждениями изоощренных методов финансового ижиниринга на рынке капитала и всеведению центральных банков, освобожденных от политического контроля, наконец была решена задача, как ее сформулировал председатель совета управляющих Федеральной резервной системы Алан Гринспен (2005), обеспечения «передачи рисков и финансовой стабильности»; экономические циклы удалось обуздать.

Финансовый кризис 2008 года обнаружил пределы этого тезиса, определяемые в плане макроэкономической стабильности, но он же дал новые основания говорить о сближении дохода в свете неожиданно быстрого послекризисного подъема в развивающихся странах², повысив возможность того, что рост в странах Юга, значительно опережавший рост в развитых странах в предшествующее десятилетие, стал более самостоятельным, а по некоторым признакам даже перестал демонстрировать синхронность с ростом на Севере (Akin and Kose, 2007; Canuto, 2010). Как отмечалось в предыдущих выпусках *ДТР*, для такой оценки не было достаточных оснований, отчасти потому, что ускорение роста в

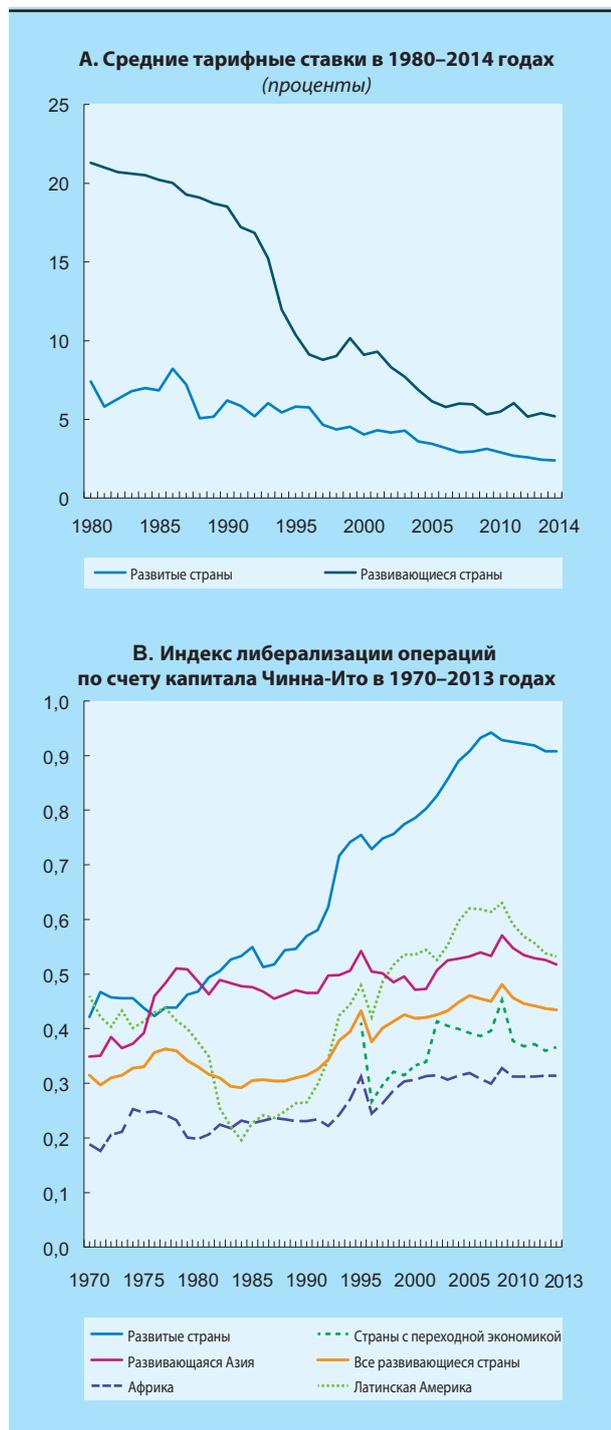
развивающихся странах с начала нового тысячелетия стало результатом быстрого увеличения экспорта, поддерживавшегося разбуханием долга в развитых странах, и было тесно связано с мерами экономической политики, принятыми развитыми странами в ответ на кризис, а отчасти потому, что так и не были достигнуты докризисные темпы роста.

Всемирный банк (World Bank, 2016: 34) высказал мнение, что «великое сближение» застопорилось из-за замедлившегося роста в сочетании с повышением рисков и ограниченным пространством для маневра в политике развивающихся стран. Кроме того, он предупредил о возможности его полного прекращения в условиях усиления протекционизма и замедления глобализации. Как отмечалось в предыдущей главе, замедление мировой торговли и торможение роста производства нельзя объяснить ростом протекционизма. Сложнее проверить идею замедления глобализации, поскольку разные люди, как правило, по-разному понимают глобализацию, а специалисты по экономической истории, решительно отвергнув ее трактовку как линейного и самостоятельного процесса, продолжают дискуссию о том, как и почему ее приливы и отливы в разные периоды времени имели неодинаковые последствия для разных регионов, стран и обществ³.

В целом, глобализация имеет три пересекающихся, но разных аспекта, которые часто не получают отдельного рассмотрения: политический аспект, связанный с устранением препятствий для перемещения товаров, услуг, людей, финансов и информации через границы между государствами; экономический аспект, связанный с ростом масштабов этих потоков

Диаграмма 2.1

ТОРГОВАЯ И ФИНАНСОВАЯ ОТКРЫТОСТЬ В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ СТРАН



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных базы данных ВТО *Integrated Data Base*; исследования ГАТТ по тарифам; Международное бюро таможенных тарифов (МБТТ); ЮНКТАД, база данных *ТРЕЙНС*; Chinn and Ito, 2006, обновление в мае 2015 года.

Примечание: Индекс Чинна-Ито для регионов рассчитывается по простым взвешенным средним. 0 означает полностью закрытый, а 1 – полностью открытый финансовый счет.

и степенью, в которой они вовлекают страны в международное разделение труда; а также институциональный аспект, связанный с характером, охватом и влиянием правил, норм и структур, призванных регулировать расширяющуюся сеть международных производств и операций.

В значительной мере нынешняя дискуссия по поводу того, как эти три аспекта сочетаются друг с другом, основывается на крайне стилизованном представлении о глобальной экономике как о системе, в которой решения, принимаемые домохозяйствами, фирмами и финансовыми учреждениями, не сталкиваются с препятствиями, порождаемыми границами между государствами. В таком мире, подробное описание которого дается в общепринятой экономической теории, товары, факторы производства и финансовые активы везде практически полностью взаимозаменяемы (за исключением случаев, когда этому препятствуют культурные особенности), а экономическое благосостояние зависит от реакции домохозяйств и компаний на глобальные рыночные стимулы с учетом унаследованной обеспеченности факторами производства, демографического давления и технического прогресса. В этом мире различия в уровне жизни зависят главным образом от темпов адаптации к изменениям этих «внешних» факторов.

Мировая экономика все еще далека от такого плоского надгосударственного ландшафта. Тем не менее увеличение открытости, безусловно, является характерным признаком последних 30 лет как в развивающихся, так и в развитых странах (диаграмма 2.1). Если в качестве меры открытости торговли рассмотреть динамику средних тарифов после Токийского раунда торговых переговоров (который завершился в 1979 году), то их уровень в целом снижался, однако наиболее заметное сокращение произошло в развивающихся странах в первой половине 1990-х годов. Увеличение финансовой открытости, например по индексу Чинна-Ито, характеризующему открытость де-юре, также представляет собой общую тенденцию, в которой выделяются развитые страны, хотя и несколько замедлившуюся после финансового кризиса 2008 года⁴.

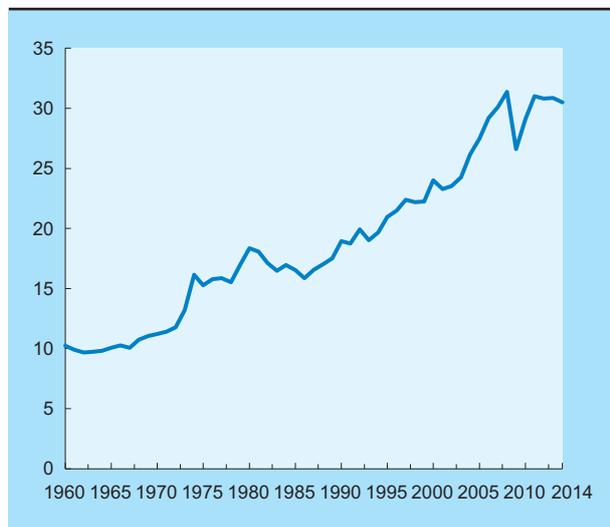
На диаграммах 2.2, 2.3 и 2.4 знакомое отображение меняющейся за последние несколько десятилетий модели экономической интеграции представлено с использованием показателей отношения мирового экспорта, чистого притока международного капитала (как суммы сальдо текущих операций стран) и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) к глобальному ВВП. При беглом анализе этих диаграмм можно выделить два периода: первый демонстрирует постепенное восстановление снизившегося после экономических и политических потрясений 1930-х годов уровня интеграции, а последовавший за ним второй показал крайне быстрое усиление интеграции, достигшей беспрецедентно высокого уровня.

Если глобализацию в первые тридцать лет после 1945 года можно в общем плане охарактеризовать как процесс, ориентированный на развитие торговли и опирающийся на государственные

Диаграмма 2.2

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ КАК ДОЛЯ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В 1960–2014 ГОДАХ

(проценты)

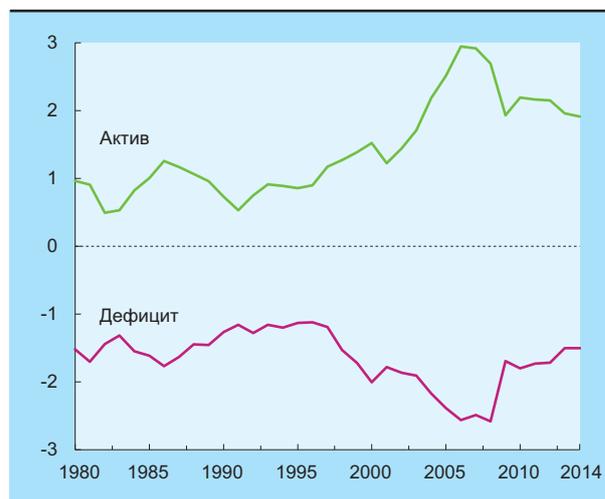


Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Всемирного банка *World Development Indicators* (1960–1969 годы); *ЮНКТАДстат* (1970–2014 годы).

Диаграмма 2.3

ГЛОБАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ДЕФИЦИТЫ ПО ТЕКУЩИМ ОПЕРАЦИЯМ КАК ДОЛЯ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В 1980–2014 ГОДАХ

(проценты)

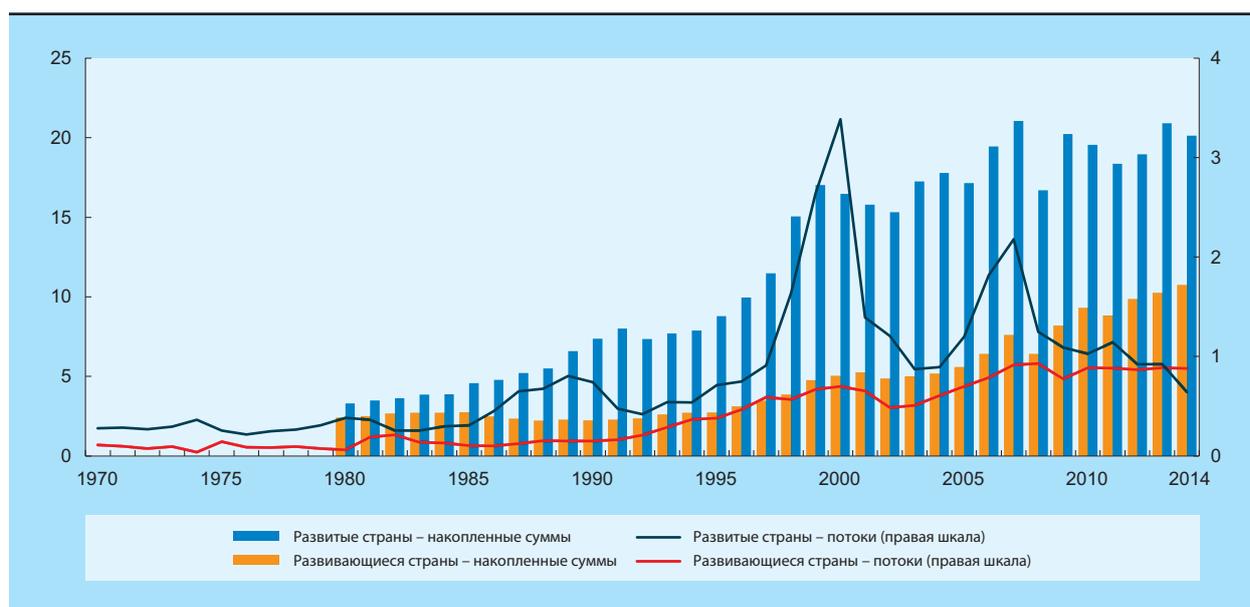


Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе IMF, *Balance of Payments Statistics*, and *International Financial Statistics*.

Диаграмма 2.4

НАКОПЛЕННЫЕ СУММЫ И ПОТОКИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ДОЛЯ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ГРУППАМ СТРАН В 1970–2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных *ЮНКТАДстат*.

учреждения национального и международного уровня, то после 1980 года она возглавлялась сферой финансов и выстраивалась под влиянием более открытых рынков и корпоративных акторов (UNCTAD, 2011a). В более ранний период управляемой глобализации рост как в развитых, так и в развивающихся странах резко ускорился. В значительной степени это было связано с политикой в духе «кейнсианской модели благосостояния», проводившейся многими развитыми странами, а также со стратегиями развития при ведущей роли государства, взятыми на вооружение развивающимися странами, в контексте относительно стабильной глобальной экономики. Для успешного осуществления обеих стратегий требовалось достаточное политическое пространство (Helleiner, 2014; *ДТР за 2014 год*).

Как отмечалось в предыдущих докладах (см., например, *ДТР за 2014 год*), послевоенные многосторонние механизмы основывались на той посылке, что негативным последствиям глобализации экономики следует противостоять при помощи мер политики (как на национальном, так и на международном уровне), способствующих сохранению роста и развития. Необходимое для этого политическое пространство подвергается эрозии из-за распространения действия нерегулируемых глобальных рыночных сил и появления ряда новых международных соглашений. Таким образом, в отсутствие реформы глобального экономического регулирования, которая помогла бы уравновесить растущее влияние глобальных рыночных сил, многим странам, в особенности развивающимся, но не только им, приходится адаптироваться к международным диспропорциям и шокам путем внутренней реорганизации. По сути дела, им приходится корректировать свои внутренние структуры, законодательство и политику, чтобы привести их в соответствие с требованиями глобального рынка (Lawrence, 1996).

Правительства, которые все больше уступали контроль над перспективами экономики страны международным рыночным силам, в частности международным финансовым потокам, как правило, ожидали получить взамен высокий и стабильный рост, причем правительства стран Юга рассчитывали получить наиболее значительный дивиденд роста. Этому результату мог бы способствовать рост производственного накопления (благодаря более эффективному распределению глобального накопления) вместе с быстрым догоняющим технологическим развитием (благодаря возросшему влиянию иностранных компаний как носителей более передовых технологий) и общим значительным повышением эффективности (благодаря перестройке производства и инвестиционной деятельности в развивающихся странах в соответствии с их сравнительными преимуществами)⁵.

Обычные модели роста как в закрытых, так и в открытых вариантах дали аналитическое обоснование идеи об обратной зависимости между душевым доходом (или уровнем производительности труда) и его будущим ростом, т.е. экономическом сближении. Проверка этой идеи дала два эмпирических результата, ожививших в последнее время дискуссии о

глобализации. Первый – вероятное единообразие темпов условного сближения доходов на душу населения, которые с учетом других факторов были предсказаны на уровне примерно 2% в год (Barro, 2012). Второй вывод – среди всех возможных обуславливающих параметров главным является степень открытости экономики данной страны по отношению к глобальной экономике (Sachs and Warner, 1995)⁶.

Вместе с тем при попытке отразить эмпирическую связь между открытостью, ростом и сближением возникают серьезные методологические трудности⁷. Кроме того, даже если признать наличие в некоторых случаях позитивной связи между открытостью, интеграцией и ростом, из этого нельзя вывести последовательность причинно-следственной связи, когда есть множество причин полагать, что успехи стран в повышении производительности труда приводят к росту торговли, а затем к дальнейшей либерализации, а не наоборот.

Эволюция глобальной экономики оказалась непохожа на упрощенное видение мира растущей глобализации. Во-первых, с 1960-х годов (если не считать короткого периода в 2000-х годах) глобальный рост демонстрирует тенденцию устойчивого снижения (диаграмма 2.5). Нет единого мнения по поводу того, чем вызвано это замедление, но нет и никаких сомнений в том, что оно обусловлено тенденциями в развитых странах. Замедление их роста в последние три десятилетия открыло возможность возобновления сближения, для чего развивающимся странам было достаточно просто сохранить темпы роста, достигнутые в предыдущий период⁸. Кроме того, этот период не может быть назван эпохой догоняющего развития для всех без исключения развивающихся стран.

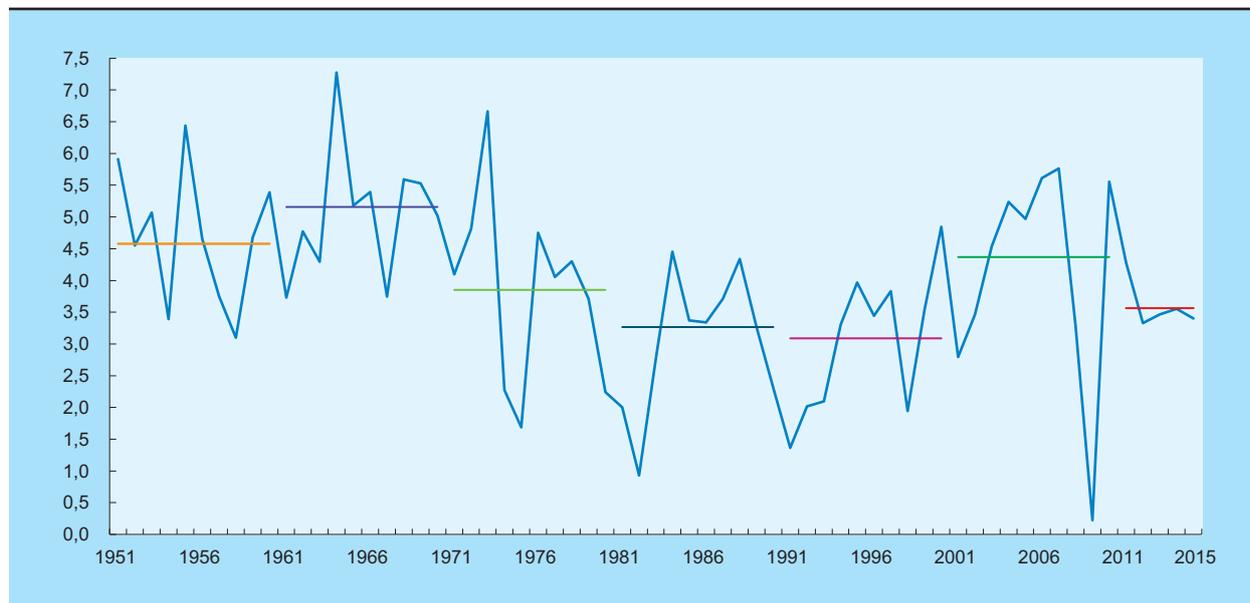
Действительно, с 1980-х годов по группе в целом рост душевого ВВП ускорился, и в 2000-х годах каждый развивающийся регион рос быстрее, а во многих случаях существенно быстрее, чем, в среднем, развитые страны. Поэтому неудивительно, что в последние годы о глобальном сближении доходов говорят все чаще. Тем не менее на диаграмме 2.2 можно отметить две особенности последних тридцати с половиной лет: во-первых, разные этапы сближения и расхождения развитых и развивающихся стран и, во-вторых, растущие различия между развивающимися странами, когда некоторые страны и регионы росли гораздо быстрее, чем другие⁹.

Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в развивающихся странах в 1980-х и 1990-х годах были фактически ниже, чем в 1960-х и 1970-х годах, и сближение доходов было результатом экономического торможения в развитых странах и ускорения роста в Восточной Азии¹⁰. Первое десятилетие 2000-х годов выделяется как период быстрого и повсеместного роста во всех развивающихся регионах. Однако уже первая половина нынешнего десятилетия дала понять, что это было чем-то вроде аномалии, поскольку во многих развивающихся странах средние темпы роста вернулись к уровню, более близкому к 1960-м и 1970-м годам, а в некоторых случаях и к еще более низкому уровню.

Диаграмма 2.5

ТЕМПЫ РОСТА МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В 1951–2015 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Conference Board, *Total Economy Database*, May 2015.

Более того, если взять весь период 1980–2015 годов, то развивающиеся страны и регионы не продемонстрировали сходных траекторий роста и устойчивую динамику сближения доходов демонстрировал только регион Азии. Восточной Азии удалось сохранить импульс, полученный на предыдущем этапе, а Южная Азия также стала показывать более высокую динамику с начала тысячелетия. Однако по показателю душевого дохода и с учетом их начального уровня и темпов сближения только страны Восточной Азии достигли заметных успехов в преодолении абсолютного разрыва в доходах по сравнению со странами, находящимися на верхних ступенях лестницы развития (диаграмма 2.6). Растущие различия между развивающимися странами – вторая отличительная черта всего этого периода.

Если приблизить угол обзора к уровню стран, то можно рассмотреть некоторые дополнительные подробности этих общих процессов. На диаграмме 2.7 показана корреляция разрыва в доходах по отношению к Соединенным Штатам в 1990 и 2014 годах¹¹. Наличие явной положительной корреляции указывает на то, что страны, которые были наиболее далеки от границы доходов в 1990 году, как правило дальше всего отстояли от нее и в 2014 году. В большинстве развивающихся стран не наблюдалось никаких признаков существенного сближения душевого дохода с уровнем Соединенных Штатов, а некоторые из этих стран (располагающиеся выше биссектрисы),

где этот разрыв даже возрос, стали беднее по этому показателю. В 1990–2014 годах отставание доходов многих стран с низким и средним уровнем дохода увеличилось и в 2014 году составляло в значительном числе государств 0,9 или выше (т.е. доход на душу населения составлял максимум 10% дохода в Соединенных Штатах). Таким образом, несмотря на то, что в последние 25 лет во многих странах наблюдался постоянный экономический рост, им практически не удалось сократить разрыв в доходах с Соединенными Штатами.

На протяжении последнего этапа глобализации не было никаких признаков того, что вероятность перехода от низкого к среднему и от среднего к высокому уровню дохода повысилась, более того, она, пожалуй, даже снизилась. В чем-то эта проблема наиболее серьезна для стран со средним уровнем дохода (см. вставку 2.1), однако она затрагивает не только их. На основе недавней статьи Ариас и Вэня (Arias and Wen, 2016) и базы данных «Проекта Меддисона» (Bolt and van Zanden, 2014) в таблице 2.3 представлена оценка вероятности преодоления отставания в период 1950–1980 и 1981–2010 годов¹². Оценка проводилась с использованием реального ВВП на душу населения по сцепленному паритету покупательной способности (ППС). Для обоих периодов Соединенные Штаты определены как целевая ведущая страна. Страны разделены на три группы по уровню относительного дохода: страны с низким

Таблица 2.2

ТЕМПЫ РОСТА РЕАЛЬНОГО ДУШЕВОГО ВВП ПО ПАРИТЕТУ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ И СТРАНАХ В 1951–2015 ГОДАХ

(среднегодовой прирост, проценты)

	1951– 1980	1981– 2015	1951– 1960	1961– 1970	1971– 1980	1981– 1990	1991– 2000	2001– 2010	2011– 2015
Развитые страны	3,5	1,8	3,1	4,2	2,6	2,5	2,1	1,2	1,1
Соединенные Штаты	2,3	1,8	1,3	3,4	2,2	2,6	2,4	0,9	1,4
Развивающиеся страны	2,7	3,8	2,7	2,6	3,0	2,1	3,2	5,8	4,0
Африка	1,8	1,2	1,5	1,9	1,2	–0,4	0,7	3,0	1,8
Америка	2,6	1,3	2,4	2,4	3,0	–0,4	1,6	2,4	1,1
Азия	2,8	5,0	2,8	2,7	3,3	3,6	4,2	7,0	4,9
Восточная Азия	3,0	7,1	4,2	3,4	4,1	6,7	5,8	9,6	6,5
Китай	2,3	7,7	4,1	2,7	3,1	6,5	6,2	11,1	7,2
Юго-Восточная Азия	2,6	3,5	2,3	1,6	4,0	2,6	3,0	4,2	4,0
Южная Азия	1,4	4,1	1,5	1,5	1,2	3,1	3,7	5,7	4,1
Западная Азия	4,4	1,4	3,2	4,9	3,4	–1,6	1,6	3,3	–0,1
Страны с переходной экономикой	3,2	0,5	3,7	3,7	2,0	0,5	–4,9	6,2	2,1
Все страны мира	2,7	2,1	2,6	3,1	2,0	1,5	1,7	3,1	2,5
Справочно:									
Развивающиеся страны, за исключением Китая	2,7	2,4	2,4	2,5	2,9	1,1	2,3	3,6	2,3
Развивающиеся страны, за исключением Восточной Азии	2,6	2,3	2,3	2,4	2,7	0,6	2,1	3,7	2,4
Развивающиеся страны, за исключением Восточной и Юго-Восточной Азии	2,6	2,0	2,3	2,5	2,5	0,2	2,0	3,6	2,0
Развивающиеся страны, за исключением Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии	2,8	1,1	2,4	2,8	2,7	–0,8	1,2	2,5	0,6

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Conference Board, *Total Economy Database*, Май 2015.

Примечание: Исламская Республика Иран включена в регион Западной Азии. Реальный ВВП пересчитан по ППС по методу Гири-Хамиша.

(0–15% от дохода ведущей страны), средним (15–50%) и высоким (больше 50%) относительным доходом. В таблице представлена вероятность перехода для двух подпериодов и трех групп доходов.

Таблица 2.3 позволяет сделать два замечания. Во-первых, в последние 30 лет (1981–2010 годы) сближение доходов с целевой ведущей страной в группах с низким и средним доходом стало менее вероятным, чем в предыдущий период (1950–1980 годы). Как показано в таблице, вероятность перехода от среднего к высокому уровню дохода сократилась с 18% в период 1950–1980 годов до 8% в следующие 30 лет. Аналогичным образом, вероятность преодоления отставания в группах с низким и средним уровнем дохода снизилась примерно в такой же степени – с 15% до 7%. Во-вторых, и это, вероятно, еще более неожиданно, за последние 30 лет значительно увеличилась вероятность отставания. В период 1950–1980 годов вероятность попадания в группу с относительно более низким уровнем дохода составляла 12% для стран со средним уровнем дохода и лишь 6% для стран с высоким уровнем дохода. Эти

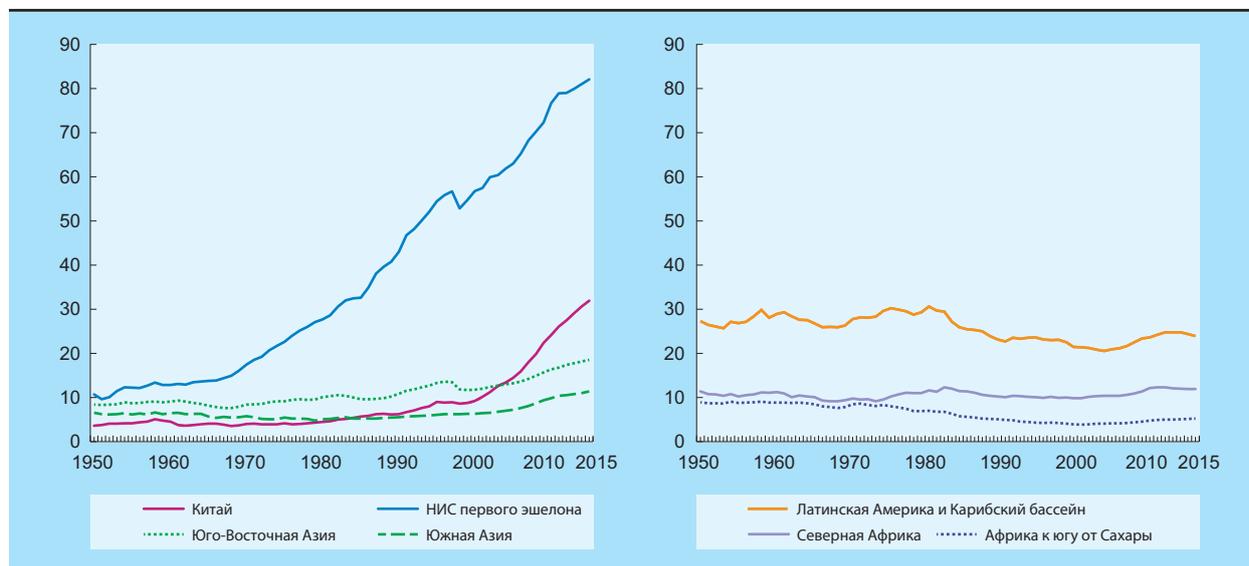
показатели возросли в последующий период соответственно до 21% и 19%.

Еще один момент, связанный с этими изменениями, можно выделить, проанализировав 20 стран с наиболее высокой динамикой роста в 1980–2013 годах (Dullien, 2016). В этих странах¹³ среднегодовой прирост душевого дохода составлял минимум 3,2%, почти вдвое больше, чем в Соединенных Штатах. Таким образом, эти страны увеличили свой ВВП на душу населения по меньшей мере в три раза, а страна-лидер, Китай, – в 16 раз. Эта группа крайне неоднородна, в нее входят как малые островные государства, так и бывшие крупные империи. Между этими странами имеются большие различия с точки зрения открытости и торговой интеграции, а некоторые из наиболее успешных стран подключались к торговой интеграции, следуя конкретным стратегическим целям. Только две страны (удивительно мало) из этой группы (Оман и Судан) – экспортеры нефти. В состав группы входят также несколько малых стран, занимающих конкретные ниши на мировом рынке (такие, как Бутан, Лаосская Народно-Демократическая

Диаграмма 2.6

ДУШЕВОЙ ВВП ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И ГРУПП СТРАН ПО ОТНОШЕНИЮ К ДУШЕВОМУ ВВП СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ В 1950–2015 ГОДАХ

(проценты)

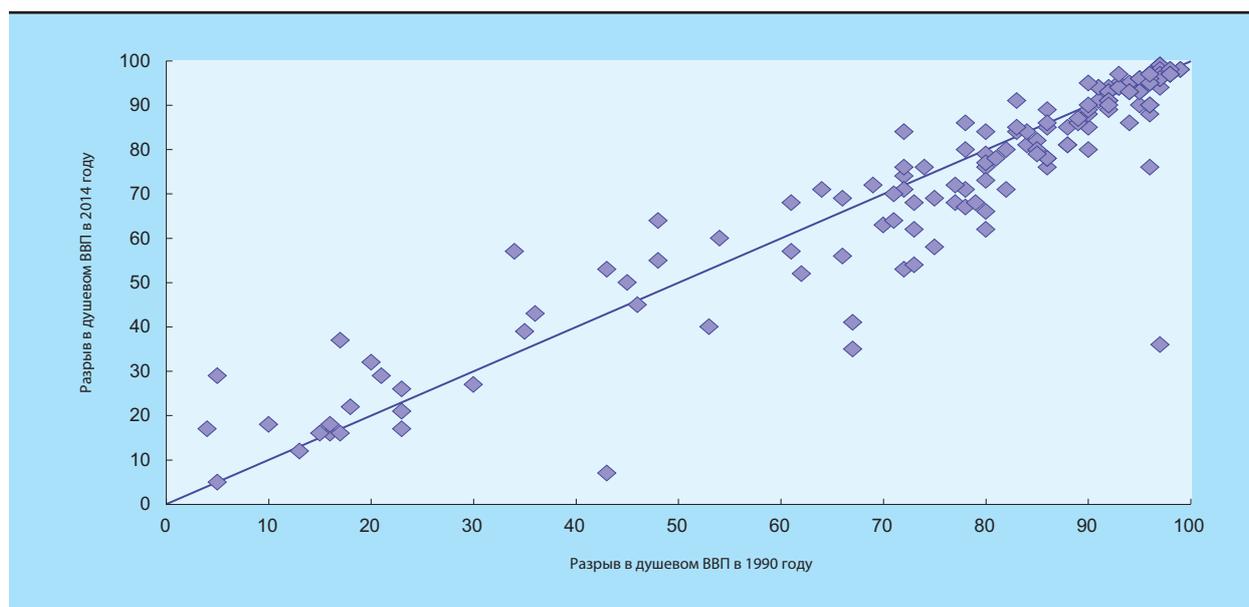


Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Conference Board, *Total Economy Database*, May 2015.
Примечание: К первому эшелону новых индустриальных стран (НИС) относятся Гонконг (Китай), Республика Корея, Сингапур и провинция Китая Тайвань.

Диаграмма 2.7

РАЗРЫВ В ДУШЕВОМ ВВП МЕЖДУ РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ И СОЕДИНЕННЫМИ ШТАТАМИ В 1990 И 2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Всемирного банка *World Development Indicators*.

Вставка 2.1**ПРОБЛЕМЫ СРЕДНЕГО ДОХОДА**

В литературе по экономике развития можно встретить множество предупреждений о ловушках, пробелах и неразрешимых проблемах, многие из которых связаны с процессом интеграции в мировую экономику. При более внимательном рассмотрении зачастую оказывается, что все они не являются неизбежными, а скорее зависят от принимаемых политических решений и системы институтов. Однако в условиях все большей взаимозависимости мировой экономики связь между разделением труда на уровне стран и международным разделением труда приводит к возникновению новых серьезных задач политики для многих развивающихся стран.

В последние годы как в научных, так и в общественных дискуссиях внимание к себе привлекло явление, получившее название «ловушка средних доходов». Хотя экономический рост последнего столетия позволил многим развивающимся странам сократить масштабы крайней бедности, очень немногие из них смогли устранить разрыв в доходах на душу населения по сравнению с развитыми странами, не говоря уже о том, чтобы догнать их. Кроме того, замедление роста в послевоенный период, как представляется, происходило чаще в странах со средним доходом, чем в странах с низким или высоким доходом (Aiyar et al., 2013). Эти данные вызывают беспокойство по поводу правильности общераспространенной теории роста, предсказывающей относительно плавную кривую роста с некоторыми колебаниями вокруг стабильного тренда (см., например, Barro and Sala-i-Martin, 1998) и предполагающей обратную зависимость между уровнем дохода и последующими темпами роста, что приводит к активному сближению уровня доходов между богатыми и бедными странами (*TDR 1997: 72–73*).

В реальном мире «холмы, плато, горы и равнины» являются скорее правилом, а не исключением для глобальной динамики роста (Pritchett, 1998), а случаи, когда страны с низким или средним уровнем дохода успешно догоняли развитые страны, весьма немногочисленны. По оценкам Всемирного банка (World Bank, 2013), из 101 экономики, относимой в 1960-х годах к категории среднего дохода, за последние пятьдесят лет лишь 13 перешли в категорию высокого дохода: Гонконг (Китай), Греция, Израиль, Ирландия, Испания, Маврикий, Португалия, Пуэрто-Рико, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, провинция Китая, Экваториальная Гвинея и Япония. Большинство стран Латинской Америки, а также Ближнего Востока и Северной Африки достигли среднего уровня дохода в 1960-е и 1970-е годы и остаются на этом уровне. Даже в Восточной Азии новые индустриальные страны второго эшелона, такие как Малайзия и Таиланд, в последние годы столкнулись с замедлением темпов роста, которое можно считать «ловушкой средних доходов». Однако следует также иметь в виду, что некоторые страны столкнулись с замедлением роста задолго до того, как достигли порогового уровня дохода на душу населения («средних доходов»), даже по ППС; таким образом, объяснение такого замедления следует искать в более широком контексте (см. главу III).

В литературе нет четкого и общепринятого определения «ловушки средних доходов». Это связано с трудностями классификации и трудностями концептуального характера. Всемирный банк включает в категорию стран со средним доходом широкий круг стран, от некоторых крайне бедных стран-экспортеров сырья к югу от Сахары и до относительно богатых членов Европейского союза. 13 указанных выше стран, которые, по мнению Всемирного банка, избежали этой ловушки, представляют собой весьма неоднородную группу, а их экономика имеет мало общего, за исключением быстрого и устойчивого роста в течение длительного времени. Спенс (Spence, 2011) относит к переходной группе со средним доходом (5 000–10 000 долл. на душу населения) страны, которые сталкиваются с трудностями при переходе от трудоемких секторов экономики к новым отраслям, имеющим более капиталоемкий, включая человеческий капитал, и наукоемкий характер. Фелипе (Felipe, 2012a) проводит различие между «ловушкой дохода ниже среднего» и «ловушкой дохода выше среднего»: в первой оказываются страны с доходом 2 000–7 500 долл. на протяжении более 28 лет, а во второй – 7 500–11 500 долл. на протяжении более 14 лет³.

Застой в странах со средним доходом выглядит еще более удивительным, если сравнить их показатели со странами с высокими доходами (Kozul-Wright and Fortunato, 2016). Ариас и Вэнь (Arias and Wen, 2015) и Атукорала и Ву (Athukorala and Woo, 2011) говорят о «ловушке относительных доходов», когда доход, соотносимый с доходом мировых экономических лидеров, остается на постоянно низком уровне и не обнаруживает никаких явных признаков сближения, если брать душевой доход данной страны как долю душевого дохода в Соединенных Штатах. Ариас и Вэнь (2015), составив матрицу вероятности перехода для группы 107 стран в период 1950–2011 годов, пришли к выводу, что вероятность остаться в «ловушке средних доходов» (или «ловушке низких доходов») обнаруживает устойчивость во времени во всех регионах, за исключением «азиатских тигров». Однако, как было отмечено в этой главе, если разбить этот период на две части, с 1950 по 1980 год и с 1980 по 2010 год, то можно увидеть, что во второй период развивающимся странам стало труднее догонять, но легче отставать. Например, Эйхенгрин и др. (Eichengreen et al., 2011) выделили и проанализировали примеры начавшегося замедления развития быстрорастущих экономик. Они пришли к выводу, что вероятность замедления роста наиболее высока, когда ВВП на душу населения достигает 16 740 долл. (на душу населения в международных долларах по ППС 2005 года), а также когда доля душевого дохода данной страны в душевом доходе ведущей страны (Соединенных Штатов) составляет около 58%. Кроме того, вероятность замедления наиболее высока, когда доля обрабатывающей промышленности в занятости достигает 23%. С вероятностью замедления

Вставка 2.1 (продолжение)

роста положительным образом связана исключительно низкая доля потребления в ВВП. Таким образом, этот вопрос носит более широкий характер, не может ограничиваться рамками уровня доходов и должен обсуждаться в контексте структурной трансформации.

В концептуальном плане понятие «ловушки средних доходов» неявным (или явным) образом строится на той идее, что страны с низким уровнем доходов, как правило, демонстрируют тенденцию приближения уровня доходов благодаря опережающему росту по сравнению с богатыми странами, и этот процесс продолжается до тех пор, пока не будет достигнут определенный потолок. Вместе с тем отсутствие такой общей тенденции сближения (за исключением бурного, но краткосрочного периода с начала нового тысячелетия, когда оно не ограничивалось странами с низким уровнем доходов), выходящей за рамки отдельных эпизодов, стало отличительной чертой экономической истории за последнее столетие. Страны со средним уровнем дохода действительно демонстрировали в определенные периоды более быстрые темпы роста, что позволило им, собственно, выйти из группы стран с низким уровнем доходов, но вопрос о том, почему их развитие затем замедлилось, требует более тщательного анализа, чем простая увязка с определенным уровнем дохода.

Одним из аргументов, используемых для объяснения «ловушки средних доходов», является описанная Льюисом (Lewis, 1954) так называемая «поворотная точка развития», когда резерв избыточной рабочей силы из традиционного сектора полностью поглощается современным сектором и таким образом дальнейший рост ведет к увеличению заработной платы. В условиях более открытой глобальной экономики это воспринимается как проблема из-за рисков, связанных с ростом заработной платы, если тот не сопровождается, по крайней мере, соразмерным ростом производительности труда. Поэтому Паус (Paus, 2012: 116) утверждает: «Многие страны со средним уровнем дохода сталкиваются с тем, что они уже не могут конкурировать в производстве сырья с низкой оплатой труда, но не создали потенциала, позволяющего конкурировать на широкой основе в более производительных отраслях. Страны со средним уровнем дохода в настоящее время рискуют оказаться в ловушке и быть вынуждены пойти по «низкому» пути развития, на котором основой повышения конкурентоспособности и экономического роста служит снижение заработной платы».

Вместе с тем, хотя не встречающие противодействия требования конкуренции несут в себе опасность «гонки на выживание» (см. главу IV), отождествление этой поворотной точки по Льюису с «ловушкой среднего дохода», скорее всего, было бы ошибочным. Во-первых, она основывается на концепции достижения полной занятости, благодаря которой происходит рост заработной платы и приобретают значение показатели совокупной производительности труда, а не только производительности труда в конкурентном экспортном секторе. Тем не менее представляется очевидным, что страны могут оказаться в «ловушке» низких доходов или столкнуться с замедлением темпов роста задолго до достижения полной занятости. Во-вторых, она косвенно подразумевает, что основным стимулом роста служит внешний спрос, при том что внутренний спрос в условиях роста заработной платы может открыть новые возможности получения доходов благодаря расширению внутренних рынков. В таком случае повышение издержек производства может не быть определяющим фактором, сдерживающим рост экспорта в странах со средними доходами (Kanchoochat, 2015). Другие потенциальные ограничения, которые могут быть более жесткими, возникают из-за отсутствия необходимой системы образования (особенно на более высоких уровнях), слабости технологической базы или недостаточного разнообразия экспортной корзины, что ведет к нарастанию трудностей, связанных с платежным балансом. В большинстве стран, показавших согласно исследованию Всемирного банка успешный пример догоняющего развития, производства с более высокой производительностью труда постепенно складывались в отраслях промышленности (например, металлургической или электронной) с использованием новых знаний и возможностей, некоторые из которых были получены и адаптированы из существующих отраслей, а другие созданы при более целенаправленной поддержке со стороны государства. Такой стратегический рост «связующих» секторов сделал возможным упорядоченный переход к более технически сложным производствам с более высокой добавленной стоимостью, в особенности тех из них, для которых необходимы сходные технологии и методы производства (Jankowska et al., 2012).

Тем не менее феномен «ловушки средних доходов» не сводится лишь к вопросу достижения пределов роста за счет накопления капитала, когда решающую роль таким образом должна играть технологическая модернизация. В этой связи в большинстве стран со средним уровнем дохода наибольшая доля работников имеет низкую квалификацию. Для технологической модернизации современного сектора, с другой стороны, используются главным образом квалифицированные кадры, и нет никаких гарантий того, что повышение производительности труда распространится на другие сектора. Страны с избытком рабочей силы и большим неформальным сектором по-прежнему сталкиваются с проблемой обеспечения совокупного роста производительности труда в масштабах всей экономики, даже в тех случаях, когда усилия по повышению производительности труда в отраслях с более высоким техническим уровнем производства приносят свои плоды. Таким образом, одни лишь инновации не дают простого рецепта для решения такой сложной проблемы, как замедление роста.

С этой точки зрения ключевую роль в процессе развития играет диверсификация экономики. Имбс и Вакциарг (Imbs and Wacziarg, 2003) показали, что вплоть до достаточно позднего этапа процесса развития параллельно с ростом душевого дохода происходит уменьшение концентрации и усиление диверсификации

Вставка 2.1 (продолжение)

отраслевой структуры производства и занятости. Только тогда, когда душевой доход достигает определенного уровня (около 9 500 долл. для их набора данных), отраслевая структура экономики вновь показывает усиление концентрации. Фелипе (Felipe, 2012b) считает, что те страны, которые достигли высокого уровня дохода, ко времени перехода имели гораздо более диверсифицированную экономику, чем страны, оставшиеся в группе средних доходов.

Возможность связи между недостаточной диверсификацией и замедлением темпов роста была подтверждена Айяром и др. (Aiyar et al., 2013), которые нашли подтверждения того, что секторальная диверсификация связана с меньшей вероятностью замедления роста. Диверсификация может рассматриваться как одна из форм страхования от специфических шоков в конкретном секторе: в зависимости от той степени, в которой секторальные шоки могут привести к замедлению и застою в концентрированной экономике, диверсификация сокращает вероятность того, что это произойдет.

Свои ловушки и опасности существуют на каждой стадии развития, а их последствия различаются в зависимости не только от уровня дохода на душу населения, но и от конкретных внешних и внутренних условий в каждой из стран. При том что понятие «ловушки среднего дохода», возможно, не отражает динамику, связанную с замедлением роста, которое, как представляется, происходит при самых разных уровнях дохода на душу населения, можно, однако, констатировать, что проблемы, с которыми сталкиваются страны с более диверсифицированной экономикой на в целом «среднем» уровне доходов на душу населения, несколько отличаются от трудностей стран с меньшей диверсификацией экономики и более низким душевым доходом. То, что многие из них, как правило, являются странами-экспортерами и импортерами готовых изделий, за последние двадцать лет ставшими более интегрированными с глобальными финансовыми рынками, усиливает эти сложности. Проблемы многих из этих стран возникают не из-за уровня дохода на душу населения и соответствующей связи между заработной платой и производительностью труда, а в силу многоаспектных последствий внешних условий, проявляющихся в сочетании с внутренней политической экономией.

^a Эти значения представляют медианное число лет, на протяжении которых отобранные страны находились в соответствующих категориях доходов.

Таблица 2.3

**ВЕРОЯТНОСТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ ОТСТАВАНИЯ ОТ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ
ПО ГРУППАМ ДОХОДОВ В 1950–1980 И 1981–2010 ГОДАХ**

Положение на конец периода	1950–1980			1981–2010		
	Низкий доход	Средний доход	Высокий доход	Низкий доход	Средний доход	Высокий доход
Низкий доход	0,85	0,15	0,00	0,91	0,07	0,01
Средний доход	0,12	0,70	0,18	0,21	0,71	0,08
Высокий доход	0,00	0,06	0,94	0,00	0,19	0,81

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных «Проекта Меддисона». Имеется по адресу: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>, версия 2013 года.

Примечание: Страны разбиты на три группы доходов: с низким (доход на душу населения менее 15% от уровня Соединенных Штатов), средним (15–50%) и высоким доходом (более 50%). Вероятность (по шкале от 0 до 1) – наблюдаемая относительная периодичность состава групп доходов в течение двух рассматриваемых периодов.

Республика и Сент-Винсент и Гренадины). Более многочисленную категорию составляют такие члены этой группы (например, Китай, Республика Корея и провинция Китая Тайвань), которые проводят целенаправленную стратегию развития, включая промышленную политику, как правило сопровождающуюся стратегией поддержания конкурентоспособного валютного курса (о значении валютных курсов см. главу VI).

Другой важный момент, касающийся истории роста последних примерно 30 лет, заключается в том, что продвижение по пути стабильного роста

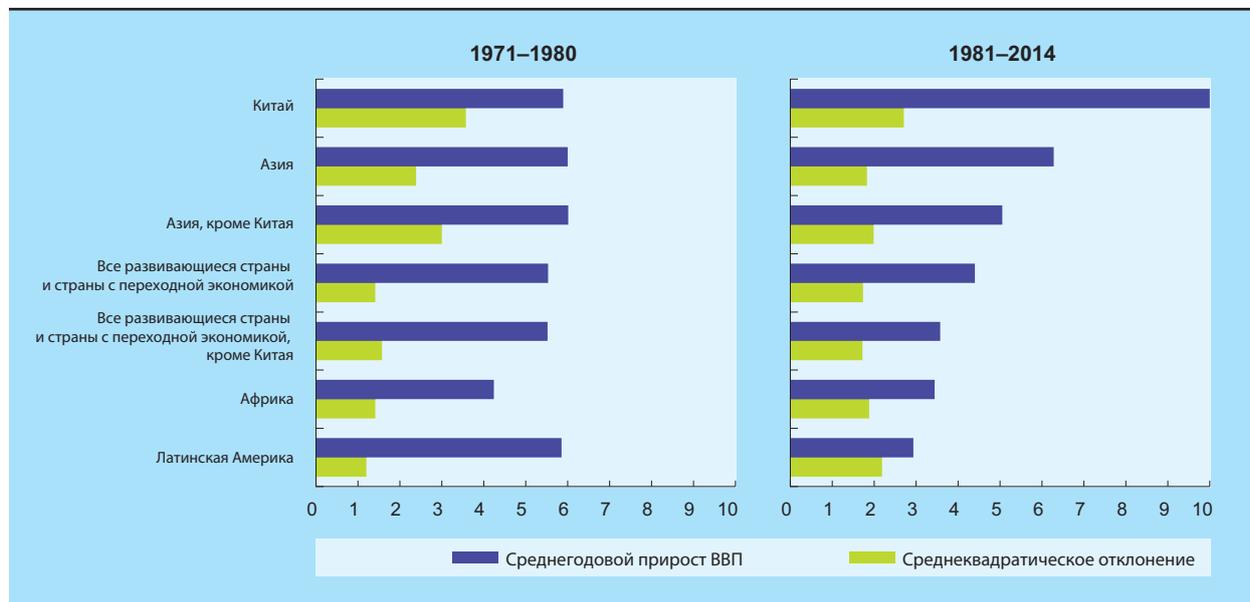
не упростилось по сравнению с прошлым, опять-таки за исключением Азии (диаграмма 2.8). Напротив, повышение нестабильности роста во всех регионах представляется характерной чертой нынешнего этапа глобализации.

Эти долгосрочные тенденции изменения дохода на душу населения как определяют меняющиеся модели структурной трансформации в развивающихся странах, так и подвергаются их воздействию. Более подробно они рассматриваются, включая региональные различия, в главе III, но некоторые общие вопросы такого рода затронуты в следующем разделе.

Диаграмма 2.8

РОСТ РЕАЛЬНОГО ВВП В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ СТРАН В 1971–2014 ГОДАХ

(среднегодовой прирост и среднее квадратическое отклонение, проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций (ДЭСВ ООН), *National Accounts Main Aggregates*.

Примечание: Расчеты основаны на ВВП в постоянных долларах 2005 года.

С. Структурная трансформация: недостающее звено (недостающие звенья)

В период 1950–1980 годов структурные сдвиги во всех развивающихся регионах шли по более-менее одинаковому пути, предсказанному и предписанному экономистами. Доля сельского хозяйства в общем объеме добавленной стоимости и занятости сократилась, в то время как доля обрабатывающей промышленности, как и других отраслей (коммунальное хозяйство, строительство и добыча полезных ископаемых), росла. Разумеется, между странами имелись серьезные различия, обусловленные разными исходными условиями и политическими решениями, но в Восточной Азии классическая схема проявилась в наиболее явном виде (*TDR 2003: 93–94*). Скорее всего неслучайно, что эти структурные сдвиги совпали с периодом особенно быстрого роста промышленности (см. таблицу 2.1), который, за одним–двумя исключениями, не наблюдался ни до, ни после этого. В последующие

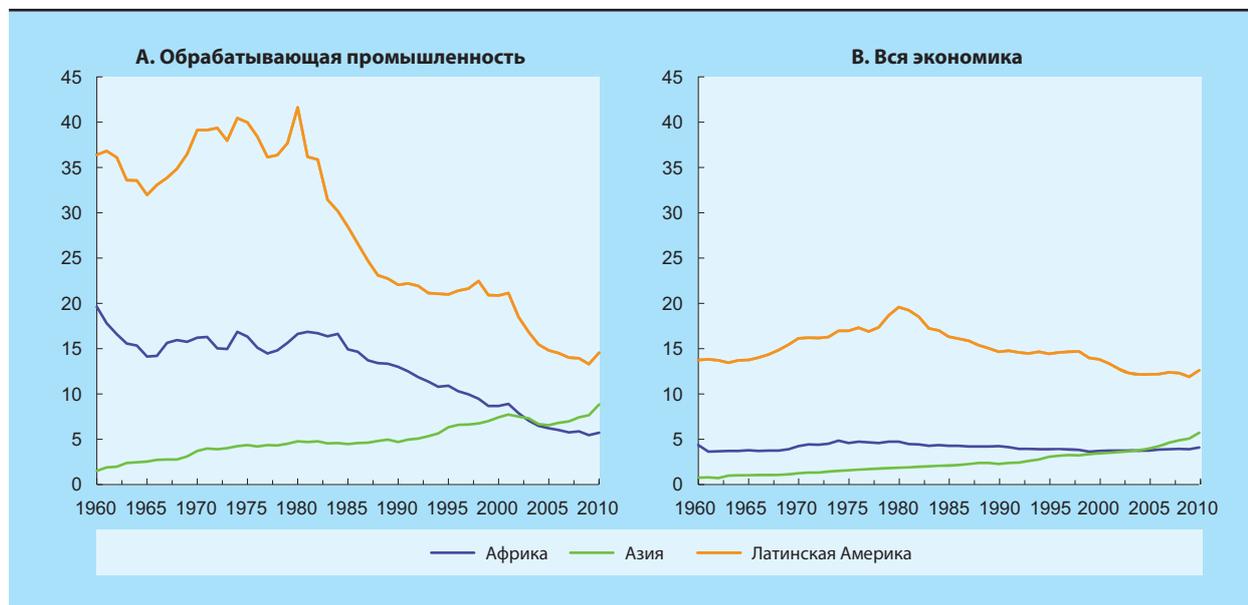
периоды доля обрабатывающей промышленности, как в совокупной добавленной стоимости, так и в числе занятых, возросла лишь в странах Азии. В Латинской Америке оба этих показателя упали. В Африке, хотя доля обрабатывающей промышленности в общем объеме добавленной стоимости снизилась, ее доля в занятости практически не изменилась (см. главу III).

Данные о производительности труда дают более убедительные подтверждения наличия этой тенденции, а также нарушения процесса структурной трансформации в нескольких регионах после 1980 года. На диаграмме 2.9 показан разрыв в производительности труда в обрабатывающей промышленности между тремя развивающимися регионами и Соединенными Штатами. Как можно было ожидать, на протяжении этого периода в Азии отставание по производительности труда постоянно сокращалось,

Диаграмма 2.9

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И В ЭКОНОМИКЕ В ЦЕЛОМ В НЕКОТОРЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ В 1960–2010 ГОДАХ

(по отношению к производительности труда в Соединенных Штатах, в процентах)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Timmer et al., 2014.

Примечание: Данные в постоянных ценах 2005 года в национальных валютах были пересчитаны по валютному курсу 2005 года. Средневзвешенные по регионам.

наиболее резко – в конце 1960-х годов. Вместе с тем неожиданным (с учетом критики в адрес политики, осуществляемой в этот период странами Латинской Америки и Африки) представляется то, что в обоих регионах производительность труда возростала и в 1960-х–1970-х годах шла в ногу с ее ростом в Соединенных Штатах. С другой стороны, с начала 1980-х годов, как представляется, возникла тенденция увеличения разрыва в производительности труда. Аналогичную картину показывает динамика производительности труда в сфере рыночных услуг (Timmer et al., 2014: 13.)

Тенденции структурной трансформации в различных регионах и странах с 1970 года указывают на наличие тесной связи между ними и динамикой накопления капитала, а также между доходом, производством и обучением. Более подробно эти связи рассмотрены в следующей главе, в которой обосновывается тот тезис, что процесс диверсификации, направленный на увеличение доли производств с более высокой добавленной стоимостью в занятости и доходах, в конечном итоге зависит от способности отдельных стран развивать эти связи и той степени, в какой они смогут их использовать. Различия в создании таких связей в значительной степени объясняют зачастую разительно отличающиеся друг от

друга модели структурной трансформации в отдельных странах на протяжении последних нескольких десятилетий.

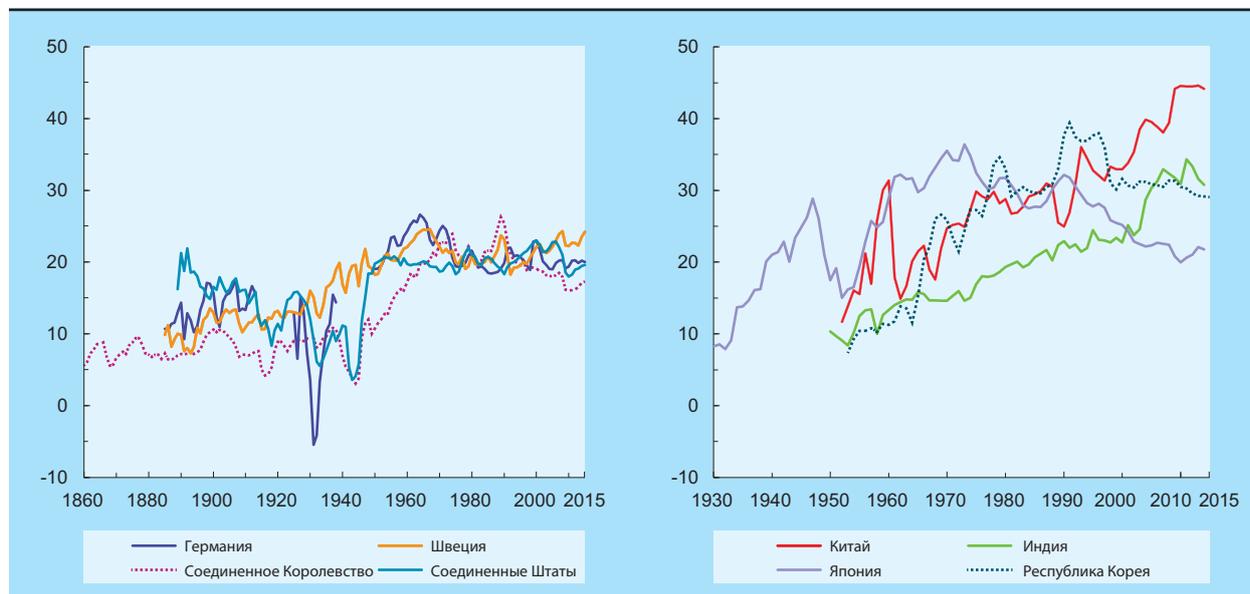
Если взять более длительную ретроспективу, то, по-видимому, чем позднее начинается процесс удачного догоняющего развития, тем больший инвестиционный толчок необходим для его поддержания (диаграмма 2.10). В современных развитых странах Запада, в Японии и «азиатских тиграх» во второй половине XX века устойчивая и диверсифицированная индустриализация на основе мощного инвестиционного рывка сопровождалась также быстрым ростом как экспорта, так и внутреннего спроса (*ДТР за 1996, 1997 и 2003 годы*). В определенной степени такая же позитивная динамика наблюдалась в последние десятилетия в Китае, хотя, как было отмечено ранее, эта страна по-прежнему находится на значительно более низком уровне доходов.

Кроме того, как представляется, чем позднее страны приступают к успешной индустриализации, тем больший акцент делается на экспорт продукции обрабатывающей промышленности. С середины XX века страны, добившиеся наиболее успешного экономического роста, смогли также резко увеличить свою долю в глобальном товарном экспорте, как показано на диаграмме 2.11.

Диаграмма 2.10

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ОТДЕЛЬНЫХ БЫСТРО РАСТУЩИХ СТРАНАХ В 1860–2015 ГОДАХ

(доля в ВВП, проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Deane and Cole, 1962; Liesner, 1989; IMF, *International Financial Statistics*; а также данных Национального бюро статистики Китая.

Примечание: Данные об инвестициях в Германии за 1885–1938 годы представляют собой данные о чистом накоплении основного капитала. Данные за 1950–1990 годы касаются только Федеративной Республики Германии. Для Соединенных Штатов данные об инвестициях вплоть до 1947 года относятся только к валовому росту частного основного капитала.

В первый послевоенный период важное значение имело резкое увеличение доли Федеративной Республики Германии в глобальном экспорте, сопровождавшееся быстрым увеличением доходов страны. После этого несколько меньшего успеха в экспорте добилась Япония, экспорт которой стал более значительным в 1970-х годах. 1980-е годы можно рассматривать как период, когда первый эшелон новых индустриальных стран – Гонконг (Китай), Республика Корея, Сингапур, провинция Китая Тайвань – достигли успеха в проведении экспортноориентированной индустриализации, в то время как период после 2000 года был отмечен выдвиганием Китая. Однако, несмотря на всю примечательность опыта развития этих стран, они остаются, скорее, исключением среди большого числа развивающихся стран, не сумевших или не имевших возможностей такого же повышения экспортной квоты или достижения на его основе устойчивого роста доходов на душу населения.

С ускорением темпов мировой торговли с начала 1990-х годов получило распространение мнение о том, что большему числу развивающихся стран стало легче идти по тому же пути догоняющего развития, что и странам Восточной Азии. Как об этом будет сказано подробнее в главе IV, этого, по-видимому, не произошло. Кроме того, как отмечалось

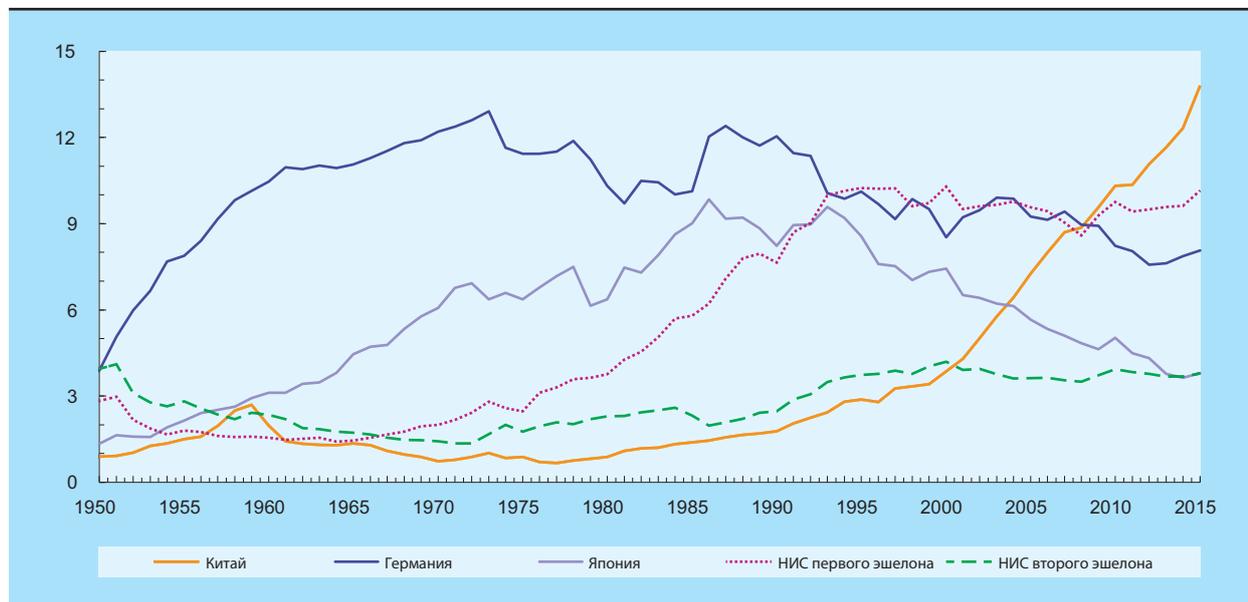
в предыдущих *ДТР*, причиной этому отчасти стало отсутствие автоматической связи между экспортом и ростом. Любые усилия по укреплению этой связи зависят от целого ряда факторов, из которых можно выделить два.

Во-первых, как отмечалось выше, и это видно из диаграмм 2.10 и 2.11, успешные страны-экспортеры также показали инвестиционный рывок, ставший важнейшей предпосылкой такого роста и создания синергизмов, которые привели к повышению производительности труда и усилению конкурентоспособности. В большинстве развивающихся регионов экспорта в последнее время наблюдался высокий рост (или резкий скачок) доли экспорта в ВВП (см. главу IV); вместе с тем то, в какой степени он ускорил – или не ускорил – экономический рост, по всей видимости, в значительной степени зависело от наличия прямой связи между инвестициями и таким форсированием экспорта. Так, можно утверждать (Patnaik and Chandrasekhar, 1996), что причинность, как правило, связывает инвестиции и экспорт именно в такой последовательности, а последующие производственные связи создают синергизмы, способствующие экономическому росту. Вторым фактором догоняющего развития промышленности стала тесная связь между экспортным производством и

Диаграмма 2.11

ДОЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКСПОРТЕ ТОВАРОВ В 1950–2015 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных ЮНКТАДстат.

Примечание: К первому эшелону НИС относятся Гонконг (Китай), Республика Корея, Сингапур и провинция Китая Тайвань. Вторым эшелон НИС включает Индонезию, Малайзию, Таиланд и Филиппины. Данные по Германии до 1990 года включают данные по Федеративной и Демократической Республикам.

накоплением знаний, навыков и потенциала, необходимых для поддержания неценовых факторов конкурентоспособности. Эта связь имела чрезвычайно важное значение для поддержания процесса структурной трансформации, позволив производителям в приоритетных экспортных отраслях выявлять и использовать возможности нововведений и инвестирования в производственные мощности и технологии, имеющие большой производственный потенциал (Abramovitz and David, 1996; Nübler, 2014).

Ослабление связи между инвестициями, экспортом и накоплением знаний ведет к противоположным результатам. Например, существует, как представляется, тесная связь между изменениями в структуре экспорта и отраслевой структуре инвестиций в большинстве стран Латинской Америки, где не произошло существенных сдвигов в сторону высокотехнологичных производств (ДТР за 2002 год)¹⁴. В этих условиях возросшее воздействие международной

конкуренции на экономику, ставшее результатом либо быстрой либерализации торговли, либо усилий по привлечению ПИИ, может привести к созданию лишь анклавных экспортных производств готовых изделий разной степени технической сложности или к рационализации промышленности, при которой повышение производительности труда за счет сокращения рабочих мест позволяет некоторым секторам поддерживать ценовую конкурентоспособность и сохранять свою долю рынка. В некоторых случаях это может быть связано с замещением отечественных комплектующих импортными или же с возвратом к ориентации на использование уже имеющихся сравнительных преимуществ в добыче и переработке сырья, даже несмотря на то, что при этом снижается занятость в тех секторах, где возможен стабильный рост производительности труда и динамичное развитие технологий (глава III; см. также ДТР за 2003 год).

D. Благоприятные глобальные условия?

Понимание эволюции различных путей трансформации на уровне стран требует учета конкретной специфики местных институтов и особенностей их формирования, а также принятых политических решений. Вместе с тем на развитие принимаемых на местном уровне мер по регулированию структурной трансформации также влияет глобальное окружение. В частности, государству и компаниям необходимы соответствующие макроэкономические условия для налаживания, расширения и углубления связей, которые лежат в основе охватывающей всех устойчивой индустриализации и развития.

Нынешняя глобальная ситуация, безусловно, помогла обеспечить рост международных потоков товаров, услуг и капитала, включая ПИИ. Торговые потоки, в частности, играли важную роль в изменении перспектив роста в небольшой, но важной группе стран. Международная мобильность рабочей силы в некоторой степени увеличилась с середины 1980-х годов, однако не стала в хоть сколь-нибудь значительной степени соразмерна движению капитала. Кроме того, хотя международная мобильность капитала, безусловно, намного возросла, его потоки стали более волатильными в большинстве развивающихся стран и не продолжались достаточное время для получения желаемых изменений в структуре накопления и производства.

Не вполне ясно, способствует или препятствует глобальное окружение таким структурным преобразованиям, которые лежат в основе успехов развития. Многие из успешных «догоняющих» стран наметили свой путь в предыдущую эпоху глобализации, когда действовали совсем иные международные механизмы, которые, помимо прочего, допускали более широкое государственное вмешательство в виде торговой и промышленной политики и большой контроль над финансами. Китай, представляющий собой пример беспрецедентного роста в эту, да и в любую другую, эпоху, шел по пути, знакомому по предыдущему поколению новых индустриальных стран Восточной Азии. Его успех заключается в том, что он не просто пошел по пути максимального роста, а сумел поддерживать его на протяжении длительного времени без серьезных долговременных неудач. Такая способность поддерживать рост опиралась на успешную трансформацию, отличавшуюся устойчивым снижением удельного веса села в экономике и населении,

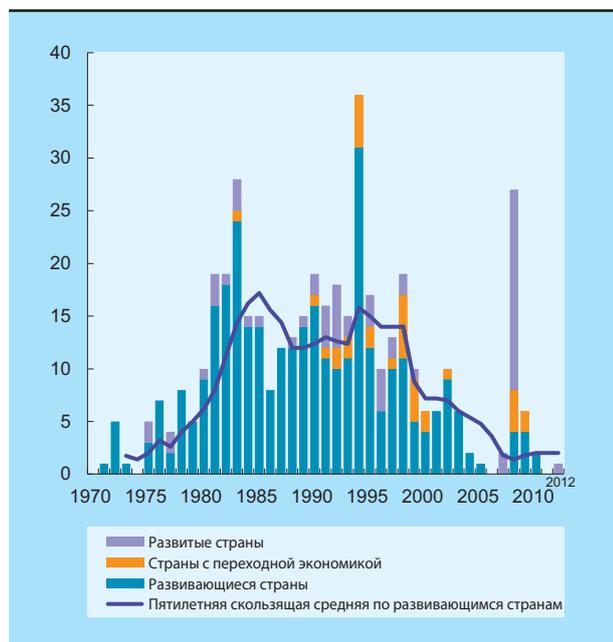
мощной индустриализацией – сопровождавшейся ростом производительности труда в обрабатывающей промышленности и связанной с расширением городской экономики – и прочной связью между экспортом и инвестициями. Представляется бесспорным, что изменения в мировой экономике оказали положительное воздействие на этот процесс, но это произошло лишь благодаря исключительно активной роли государства и расширению внутренних рынков. Опыт других развивающихся регионов и даже некоторых других районов Азиатского региона является менее позитивным, даже в таких крупных странах, как Бразилия, Индия, Индонезия, Мексика, Нигерия и Южная Африка (глава III).

В этой связи было бы полезным выявить характерные черты глобальной экономики и международной экономической и финансовой архитектуры, которые оказались гораздо менее полезными для устойчивого процесса структурной трансформации.

Первая проблема глобальных условий воспроизводства сегодня – это тенденция замедления роста, и на этом фоне выделяется постоянное торможение роста в развитых странах. Может показаться, что это способствовало ликвидации отставания, однако сближение в таких условиях, безусловно, менее желательно, чем в более широком контексте общего динамизма. Кроме того, в развитых странах такое торможение оказалось связано с рядом макроэкономических диспропорций и проявлений неравенства, которые могут стать препятствием для структурной трансформации во многих развивающихся странах. Самое важное – нехватка совокупного спроса на глобальном уровне, вызванная, по крайней мере отчасти, сдержанным ростом заработной платы и попытками перехода к бюджетному аскетизму в большинстве развитых стран, имела каскадирующие последствия для развивающегося мира. Это стало совершенно очевидно в условиях недавнего замедления роста международной торговли, о котором говорилось в предыдущей главе. Тем не менее крайне быстрый рост торговли в десятилетие сближения в начале тысячелетия сам по себе в значительной степени зависел от массового накопления государственного и частного долга в развитых странах с дефицитом, что никак не могло быть устойчивым процессом¹⁵. Верно, что одним из важных факторов высокого и устойчивого роста в Восточной Азии стал относительно высокий уровень внутреннего кредитования по

Диаграмма 2.12

ЧИСЛО СИСТЕМНЫХ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ ПО ГРУППАМ СТРАН В 1970–2012 ГОДАХ



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Левена и Валенсии, 2012 год.

отношению к ВВП (Priewe, 2015). Вместе с тем он был, в основном, достигнут в условиях строгого регулирования финансовой системы и связан с динамичным механизмом сопряжения прибыли и инвестиций, важной особенностью этих стран (*ДТР за 2003 год*). Более недавние тенденции во многих странах-развивающихся рынках указывают на усиливающуюся ориентацию на рост на основе кредита в условиях возросшего финансового дерегулирования, что уже вызвало обеспокоенность многих стран, как отмечается в главе V. Более распространенная модель роста за счет привлеченных средств в условиях возросшего финансового дерегулирования и отсутствия мощной международной финансовой страховочной сети представляется ненадежной основой устойчивых структурных преобразований.

Вторая (связанная с первой) проблема – возникшая в нашу эпоху тенденция периодического возникновения потрясений и кризисов. Возникшие раньше представления о «великой умеренности» в значительной степени сложились под влиянием тенденций в развитых странах, в то время как развивающиеся страны на протяжении большей части этого периода испытывали повышенную уязвимость для экономических потрясений различного происхождения, по крайней мере, по сравнению с предыдущим периодом (диаграмма 2.12). Период 2002–2008 годов

был исключением, однако и он завершился крупнейшим с 1930-х годов экономическим кризисом, продолжающиеся последствия которого по-прежнему сдерживают рост в развитых странах и до сих пор распространяют волны нестабильности в развивающихся странах. Такие условия вряд ли благоприятны для проведения долгосрочной стратегии, способной направлять успешные структурные преобразования.

Третьей характерной чертой глобальной экономики является замедление накопления капитала в большинстве регионов. Существует очевидная и тесная связь между эффективным процессом накопления капитала и структурными сдвигами: более того, благоприятный инвестиционный климат провозглашался одной из главных целей тех политических сдвигов, которые открыли новую эру глобализации. Ожидалось, что капитал будет поступать из глобального резерва сбережений для финансирования торгового дефицита быстро развивающихся стран и предоставления дополнительных ресурсов для производственного накопления, особенно в более бедных странах с нехваткой капитала, где потенциальная прибыль была бы наиболее высокой, а также для углубления внутренних финансовых рынков. Эти ожидания не оправдались (*ДТР за 2008 год*). Как показывает диаграмма 2.13, связь между траекторией глобальных потоков капитала, которая была крайне волатильной, и достаточно низкой динамикой валового накопления капитала практически отсутствует¹⁶.

Другая особенность нынешнего глобального ландшафта, которая может влиять на характер структурной трансформации на национальном уровне, – характер организации рынков на международном уровне, включая процессы концентрации в отдельных областях производства и сбыта.

В условиях роста доходов, стремительного научно-технического прогресса и получения основных преимуществ первопроходцами возникают крупные компании, ставящие цель, в частности, усиления контроля над рыночными силами. То допущение, что цены выступают превращенной формой стоимости, оказывается спорным в условиях монополизации рынка, при наличии существенных экстерналий, а также в случае неполноты рынка. Появление глобальных финансовых учреждений, способных оказывать значительное влияние на рынки, на которых они действуют, стало одной из главных и широко обсуждаемых особенностей современной эпохи глобализации. Эта тенденция хорошо известна в банковском секторе, где системообразующие банки сыграли свою роль в возникновении финансового кризиса, которому также способствовала и волна слияний и поглощений в 1990-х годах (Santillán Salgado, 2011). Однако та же тенденция была характерна и для других небанковских частей финансовой системы. Так, исследование, проведенное Федеральным резервным банком Нью-Йорка (Cetorelli et al., 2007) незадолго до начала финансового кризиса, показало, что в период 1990–2004 годов наблюдалось усиление концентрации на рынках ряда финансовых услуг в Соединенных Штатах, таких как гарантия размещения ценных бумаг и первичное размещение акций

Диаграмма 2.13

(ПРА), и сопровождение слияний и поглощений, а также усиление глобальной концентрации на внебиржевом рынке акций. В то же время конкуренция между финансовыми институтами стала более острой из-за размывания границ между сегментами рынка в результате дерегулирования. Достаточно непоследовательные попытки восстановления регулирования финансовых систем в развитых странах после начала финансового кризиса не слишком повлияли на высоко концентрированную глобальную финансовую систему: страны с наиболее высокой степенью концентрации в финансовом секторе – Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Швейцария и Япония, – одновременно являются странами базирования транснациональных банков и других финансовых институтов, активно действующих в глобальном масштабе.

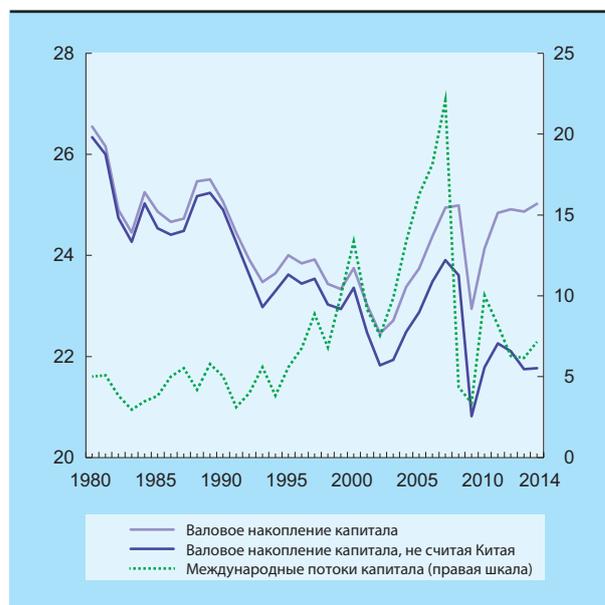
Собрать эмпирические данные о характере концентрации рынка в других сегментах мировой экономики труднее, однако в случае Соединенных Штатов при использовании двух разных методик было выявлено значительное усиление концентрации рынка (Council of Economic Advisers, 2016; The Economist, 2016). «Экономист» (The Economist, 2016), опираясь на данные о доле четырех крупнейших компаний в общем объеме доходов промышленности, выявил значительное усиление концентрации на рынке в период 1997–2012 годов после снижения в 1980-х годах. Действительно, эта тенденция имела место больше чем в половине (2/3) из 893 отраслей промышленного производства и услуг. Рынки, на которых на четыре крупнейших компании приходится не менее двух третей продаж, считаются «олигополиями». Рынки, на которых эти компании занимают треть или две трети, считаются «концентрированными». Если их доля составляет менее трети, то такой рынок является «фрагментированным». Доля олигополистического сектора экономики увеличилась с 4% в 1997 году до 10% в 2012 году. Доля отраслей промышленности с высокой степенью концентрации возросла с 24% до 33%, что означает сокращение доли фрагментированных отраслей с 72% до 58%.

Вероятно, не удивительно, что, как отметил Совет консультантов по экономическим вопросам, доходность инвестиций компаний 90-го перцентиля в период с 1960-х по середину 1980-х годов стабильно превышала доходность инвестиций медианной компании примерно вдвое, а в 2000-х годах это отношение составило более 5. В связи с увеличением доли отраслей со сверхприбылью с 1980 года выросла доля прибыли после вычета налогов в ВВП, которая в настоящее время достигла почти рекордного уровня. Зеркальное отражение этого – снижение доли заработной платы в национальном доходе, отмечавшееся в предыдущих ДТР. Влияние этих тенденций на структурную трансформацию будет подробнее рассмотрено в главе V.

Интернационализация производства также демонстрирует и тенденцию усиления концентрации, и тенденцию роста конкуренции. Крупные компании доминируют в сферах торговли и прямых иностранных инвестиций. Кроме того, либерализация и

ДОЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОТОКОВ КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В МИРОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ В 1980–2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных МВФ, *Balance of Payment Statistics*; и данных Статистического отдела Организации Объединенных Наций.

технический прогресс облегчили для этих компаний размещение производств за рубежом и дальнейшее расширение своего глобального охвата, в частности с использованием форм производства, не связанных с участием в капитале, таких как международный аутсорсинг производства, лицензирование технологий компаниям принимающих стран, заключение управленческих контрактов и франчайзинг (UNCTAD, 2011b; 2016). Кроме того, волны международных слияний и поглощений с начала 1990-х годов, безусловно, способствовали расширению этого глобального охвата. Имеется множество примеров доминирующей глобальной роли небольшого числа компаний на тех или иных рынках товаров и услуг, от автомобилестроения до пивоварения и мобильной телефонии (Norfield, 2016: 121–123), и все они касаются лишь нескольких принимающих стран¹⁷.

Тем не менее связь между расширением размеров компании с национального до международного уровня и степенью контроля таких компаний над рынком отнюдь не является прямой, поскольку в нынешних условиях более открытой экономики многонациональные предприятия (МНП) неизбежно сталкиваются с иностранной конкуренцией как на рынках третьих стран, так и в странах базирования. Тем не менее эта тенденция достаточно заметна. Недавнее исследование сетей владения и контроля

примерно 43 000 МНП, проведенное на основе глобальной базы данных о компаниях «Орбис–2007», показало, что в силу сложной системы отношений владения меньше чем на 150 ключевых компаний приходится почти 40% экономической ценности МНП во всем мире (Vitali et al., 2011: 6). Хотя такая система контроля может иметь многочисленные причины, от сокращения транзакционных издержек до распределения рисков и повышения доверия, существует вероятность того, что она окажет влияние на структуру рынка. С учетом того, что даже небольшие структуры перекрестного владения акциями на уровне стран могут влиять на функционирование рынков, последствия для конкуренции (и политики конкуренции) в ключевых секторах глобальной экономики могут быть значительными (Singh, 2002).

В последнее время эти факторы сошлись воедино в глобальных цепях создания стоимости (ГЦС), первоначально ограниченных лишь рядом отраслей (таких, как производство полупроводников, автомобилей и швейных изделий), но со временем получавших все большее распространение. Нолан (Nolan, 2012: 18–19) получил тот результат, что более чем в 20 секторах промышленности, в которых были созданы ГЦС, обычно доминирует лишь несколько компаний–системных интеграторов; на корпорации развитых стран¹⁸ в 2013 году все еще приходилась наибольшая доля рынка в 20 из 25 широких отраслей, включая автомобилестроение, деловые и личные услуги, химическую промышленность, электронику, финансовые услуги, тяжелое машиностроение и средства массовой информации (Starrs, 2014).

Влияние этих тенденций на структурную трансформацию рассматривается более подробно в главе IV. Вместе с тем с ними связан феномен усиления конкуренции, тесно связанный с возникновением глобального резерва рабочей силы, свободно используемого не ограниченным в перемещении капиталом и компаниями – системными интеграторами, которые могут легко переносить те или иные звенья своих глобальных производственных цепочек, чтобы извлечь выгоду из разницы в стоимости оплаты труда между странами. Усиление позиций капитала, чему еще более благоприятствуют институциональные и технологические сдвиги (ILO, 2013), лежит в основе снижения с 1980 года глобальной доли заработной платы как в развитых, так и в развивающихся странах (см. таблицу 1.7 в главе I; см. также *ДТР за 2012 год*; Karabarounis and Neiman, 2014). Эта тенденция нередко усугубляется различными соглашениями о торгово-экономическом партнерстве, усиливающими конкуренцию между странами на стадии производства, связанного с большими затратами труда при одновременном ужесточении режима прав интеллектуальной собственности, способствующем укреплению монопольного контроля на до- и послепроизводственных стадиях (например, конструирования и сбыта). Хотя их важные детали по-прежнему не проработаны, такие многосторонние инициативы, как Повестка дня до 2030 года и Аддис-Абебская программа действий (ААПД), показывают альтернативный подход к созданию таких международных условий воспроизводства, которые позволят развивающимся странам получать выгоду от все более интегрированной глобальной экономики.

Е. Заключение

Возрастание открытости, технический прогресс и повышение мобильности капитала – все это вместе привело к усилению интеграции большинства стран в глобальную экономику до такой степени, что ни одна страна и ни одна компания уже не могут игнорировать влияние событий и политических решений в других регионах мира и реакцию других акторов, таких как иностранные правительства и крупные международные компании, на их собственные действия.

«Всесторонняя зависимость наций друг от друга» сама по себе не является новой чертой глобальной экономики, равно как и распространение рыночных сил, влияние которых на протяжении последних столетий то усиливается, то ослабевает. Скорее, современная глобализация представляет собой нечто новое в силу того, каким образом экономические,

социальные и политические факторы взаимодействуют при формировании правил игры, в соответствии с которыми создаются доходы и рабочие места. В частности, ослабление регулирующей роли государства и ограничение политического пространства привели к тому, что этими силами все чаще управляют не встречающие возражений и все менее ответственные перед кем-либо частные институты и рыночные структуры, часто во многом сосредоточившие экономический контроль и финансовые рычаги и обладающие возможностью наказывать страны, которые стремятся обойти или подчинить их. Родрик (Rodrik, 2011) назвал это переходом к более глубокой интеграции за счет демократического представительства или политического пространства, хотя, вероятнее всего, за счет того и другого. Признание этого чрезвычайно важно

для осознания того, что глобализация не является самостоятельным, непреодолимым и необратимым процессом, протекающим по воле полностью безличных сил. Эти силы имеют важное значение, однако они индуцируются и направляются конкретными политическими решениями и частными интересами.

Выбор глобализации в качестве основы для разработки политики обусловлен тем аргументом, что она стимулирует предпринимательство, инвестиции и экономический рост, в частности в развивающихся странах, и позволяет им быстро сокращать разрыв в доходах, производительности труда и благосостоянии по отношению к развитым странам. Некоторым странам, безусловно, удалось это сделать. Тем не менее представленный выше анализ свидетельствует о том, что успеха достигли в основном страны региона Восточной Азии, экономический рост которых уходит корнями в предыдущую эпоху регулируемой глобализации, последовательно поддерживавшие процесс структурной трансформации. Во всех других странах результаты развития скромнее: периоды сближения доходов сменяются периодами отставания, а признаков структурных преобразований, необходимых для поддержания устойчивого повышения производительности труда, не так много, даже в периоды ускорения темпов роста.

Сокращение разрыва становится все более сложным, поскольку в условиях успешного перехода небольшого числа стран в категорию новых индустриальных стран и эволюции более богатых стран политика оказывается направлена на достижение все время отодвигающейся цели. Даже с учетом замедления роста в развитых странах, по некоторым показателям, таким как продолжительность школьного обучения или доля городского населения, страны со средними доходами (и даже некоторые из стран с низкими доходами) уже достигли той точки, на которой нынешние богатые страны оказались только после преодоления порога высокого уровня доходов. В то же время страны с высоким уровнем доходов также продвинулись вперед. Поэтому сегодня еще больше, чем в прошлом, для ликвидации отставания необходимы капиталовложения, образование, инновации, инфраструктура, а также тесное сотрудничество между государственным и частным сектором.

После тридцати лет усилий по продвижению к более открытой глобальной экономике ключевой вопрос заключается в том, могут ли сложившиеся международные торговые, финансовые и производственные отношения поддерживать структурную трансформацию, необходимую для охватывающего всех устойчивого роста и преодоления отставания. В этой связи, и об этом подробно говорилось в предыдущих докладах, в условиях, когда главные отличительные признаки валютно-финансовых рынков – спекулятивные сделки, стадное поведение и повторяющиеся кризисы и практически полностью отсутствует координация макроэкономической политики между системообразующими развитыми странами, вряд ли появится стабильная глобальная экономика, обеспечивающая высокие темпы накопления капитала. Аналогичным образом, международная торговая система, которая генерирует большие объемы торговли, но не создает соразмерных доходов и занятости и закрепляет существующие структуры производства и преимущества лидеров, заставляет более слабые страны все больше беспокоиться о своих экономических перспективах. В условиях все большей нехватки внутренних ресурсов более бедным странам сложно реально выстраивать такие отношения, которые способствуют их усилиям по ликвидации отставания, и они остаются во многом уязвимыми в условиях превратностей международных финансов, возможности перебазирования корпорациями своего производства, внешних шоков и трудностей в сфере внешних расчетов.

Институциональные изменения на международной арене еще больше стесняют развивающиеся страны правилами и ограничениями, которые не применялись к странам позднего развития в XX веке (*ДТР за 2014 год*). Таким образом, сегодня, когда развивающиеся страны готовятся к осуществлению новой более масштабной повестки дня, они сталкиваются с глобальной обстановкой, которая не только более сложна и нестабильна, но и лишает их ряда политических инструментов. Многие из этих инструментов долгое время играли важную роль, задавая направленность процесса структурной трансформации и, в частности, индустриализации. Этот вопрос рассматривается в следующих главах доклада. ■

Примечания

- 1 Этот новый политический консенсус получал разные названия – глобализм, неолиберализм, рыночный фундаментализм, Вашингтонский консенсус и т.д., ни одно из которых не отражает полностью его суть. О возрастании его влияния см. Kozul-Wright and Rayment, 2007, chap. 1; Mazower, 2012, chap. 12; Toye, 2014, chap. V.
- 2 Документ МВФ «Перспективы развития мировой экономики» 2009 года предсказывал, что средние темпы роста для стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран составят 4%. В действительности они достигли 7,4%.
- 3 В своей Пребишевской лекции в ЮНКТАД в 2000 году канадский экономист Джеральд Хеллайнер отметил, что «сам термин «глобализация» стал настолько нечетким, двусмысленным и в настолько большой степени допускающим недопонимание и политические манипуляции, что его следует запретить к дальнейшему использованию». Информацию об истории и меняющемся характере глобализации и ее влиянии см. Байрох, 1993 год; Bairoch, 1993; Bairoch and Kozul-Wright, 1996; Bayly, 2004; Hopkins, 2002; O'Rourke and Williamson, 2002; Panic, 2011.
- 4 Индекс Чинна-Ито фиксирует открытость де-юре, а не де-факто, показывая не реальную финансовую открытость, а лишь финансовую открытость согласно действующему законодательству каждой отдельной страны по данным «Ежегодного доклада о валютных режимах и валютных ограничениях» МВФ. С этой целью индекс Чинна-Ито рассчитывается по четырем бинарным условным переменным, с помощью которых кодируются табличные данные об ограничении международных финансовых операций (см. Chinn and Ito, 2006): i) наличие множественных обменных курсов; ii) ограничения текущих операций; iii) ограничения операций с капиталом; iv) требование сдачи экспортных поступлений. В конечном итоге этот индекс является первым стандартным компонентом четырех названных выше переменных, использующим метод анализа основных компонентов. В то же время данные МВФ не отражают масштабов всех мер финансового регулирования, которые могут как укреплять, так и ослаблять финансовую систему. Например, в них не учитываются макроэкономические меры пруденциального регулирования, которые могут быть приняты для того, чтобы избежать затрат на санацию отечественных финансовых учреждений (соотношение собственных и заемных средств, собственный капитал и т.д.), и другие меры микропруденциального регулирования (защита потребителей от перекредитования и т.д.). В этой связи МВФ публикует лишь сжатые сведения о финансовом регулировании той или иной страны, касающиеся, в основном, отношений между резидентами и нерезидентами.
- 5 Хотя эти идеи нашли поддержку в обширной научной литературе, «Доклад о мировом развитии» Всемирного банка 1987 года стал одной из первых попыток обобщить видение проблемы.
- 6 В этой литературе выделяется два вида сближения доходов: абсолютное и условное. При абсолютном сближении отстающие регионы в среднем развиваются быстрее, чем более развитые, что на практике приводит к догоняющему развитию. Однако этот результат основывается на достаточно упрощенном понимании узко очерченных факторов роста. Теории условного сближения расширяют круг факторов роста и признают, что страны могут иметь разное устойчивое состояние экономики. Поэтому отстающие регионы действительно могут расти быстрее, чем более развитые страны, однако такая возможность реализуется только в том случае, если они удовлетворяют определенным условиям. Если нет, то темпы роста в отсталых регионах могут быть такими же, или даже более медленными, чем в развитых. Кроме того, поскольку каждая экономика имеет свое устойчивое состояние, при котором происходит схождение доходов, нет оснований для предположения о том, каким будет то конечное состояние, при котором все уровни доходов будут идентичными. Один из первых разборов этой литературы см. Rowthorn and Kozul-Wright, 1998.
- 7 См., например, Dullien, 2016; Levine and Renelt, 1992; Moral-Benito, 2012; Pritchett, 1996; Rodriguez and Rodrik, 1999.
- 8 1970-е годы стали также периодом экономического сближения, главным образом ввиду резкого замедления роста в развитых странах из-за ряда потрясений.
- 9 Хотя в таблице 2.2 представлены душевые доходы, пересчитанные по ППС, следует отметить, что имеются как концептуальные, так и практические проблемы, связанные с сопоставлением душевого дохода по ППС, включая разрывы временных рядов и тенденцию завышения доходов малоимущих. Это, разумеется, влияет и на выводы в отношении сближения и расхождения доходов.
- 10 Тем не менее, если не брать Китай, то средние темпы роста в развивающихся странах в 1980-х и 1990-х годах были ниже, чем в Соединенных Штатах.
- 11 Разрыв в доходах можно рассчитать как $GAP = 1 - (Y_i/Y_{US})$, где Y_i – реальный доход на душу населения в i -й стране, а Y_{US} – реальный доход на душу населения в Соединенных Штатах (Felipe, 2012a).
- 12 Подробнее об использовании матрицы вероятности перехода в связи с обсуждением вопроса о сближении доходов см. в более ранней работе Kozul-Wright and Rowthorn, 2002.

- 13 Ботсвана, Бутан, Вьетнам, Гонконг (Китай), Индия, Индонезия, Кабо-Верде, Китай, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Маврикий, Малайзия, Мальдивские Острова, Оман, провинция Китая Тайвань, Республика Корея, Сент-Винсент и Гренадины, Сингапур, Судан, Таиланд и Шри-Ланка.
- 14 Следует отметить, что экспортируемые товары относятся к категории наукоемкой и высокотехнологичной продукции, не будучи при этом выпуском высокотехнологичных производств внутри страны, когда экспорториентированные компании в основном занимаются сборкой высокотехнологичных импортных комплектующих (например, на сборочных предприятиях).
- 15 Даже в тех случаях, когда некоторые имеющие дефицит крупные развитые страны с международно признанной валютой (такие, как Соединенные Штаты и Соединенное Королевство) обладают возможностями финансирования
- внешних дефицитов, соответствующие внутренние диспропорции в конечном счете приводят к финансовому кризису.
- 16 В ряде регионов и стран (например, в Африке, Европе, Латинской Америке и Японии) норма накопления, достигнутая в 1970-х годах, так и не восстановилась в последующие периоды, даже во время глобального экономического бума 2003–2007 годов (постоянные цены и валютные курсы 2005 года, данные Отдела статистики Организации Объединенных Наций).
- 17 UNCTAD, 2013, приложение, таблица 28, только в электронном виде. Имеется по адресу unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2013/WIR13_webtab28.xls.
- 18 «Форбс глобал», ежегодный рейтинг 2 000 крупнейших публичных компаний.

Литература

- Abramovitz M and David PA (1996). Convergence and deferred catch-up: Productivity leadership and the waning of American exceptionalism. In: Landau R, Taylor T and Wright G, eds. *The Mosaic of Economic Growth*. Stanford, Stanford University Press: 21–62.
- Aiyar S, Duval R, Puy D, Wu Y and Zhang L (2013). Growth slowdowns and the middle-income trap. Working Paper No. 13/71, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Akin Ç and Kose MA (2007). Changing nature of North-South linkages: Stylized facts and explanations. Working Paper No. 07/280, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Arias MA and Wen Y (2015). Trapped: Few developing countries can climb the economic ladder or stay there. *The Regional Economist*, October: 5–9.
- Arias MA and Wen Y (2016). Relative income traps. *Federal Reserve Bank of St Louis Review*, 98(1): 41–60.
- Athukorala P-M and Woo WT (2011). Malaysia in the Middle-Income Trap. Crawford School of Public Policy, Australian National University. Unpublished.
- Bairoch P (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. London, Harvester.
- Bairoch P and Kozul-Wright R (1996). Globalisation myths: Some historical reflections on integration, industrialisation and growth in the world economy. In: Kozul-Wright R and Rowthorn R, eds. *Transnational Corporations and the Global Economy*. New York, NY. St Martin's Press: 37–68.
- Barro RJ (2012). Convergence and modernization revisited. Working Paper No. 18295. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Barro RJ and Sala-i-Martin X (1998). *Economic Growth*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Bayly CA (2004). *The Birth of the Modern World, 1780–1914: Global Connections and Comparisons*. Oxford, Blackwell Publishing.
- Bénétrix AS, O'Rourke KH and Williamson JG (2012). The spread of manufacturing to the poor periphery 1870–2007. Working Paper No. 18221, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bernanke BS (2004). The Great Moderation: Remarks by Governor Ben S Bernanke at the meetings of the Eastern Economic Association, Washington, DC, 20 February. Available at: <http://www.federalreserve.gov/BOARDDOCS/SPEECHES/2004/20040220/default.htm>.
- Bolt J and van Zanden JL (2014). The Maddison Project: Collaborative research on historical national accounts. *The Economic History Review*, 67(3): 627–651.
- Canuto O (2010). Recoupling or switchover: Developing countries in the global economy. World Bank, Washington, DC.
- Cetorelli N, Hirtle B, Morgan D, Peristiani S and Santos J (2007). Trends in financial market concentration and their implications for financial stability. *Economic Policy Review*, 13 (1): 33–51.
- Chinn MD and Ito H (2006). What matters for financial development? Capital controls, institutions, and interactions. *Journal of Development Economics*, 81(1): 163–192.
- Council of Economic Advisers (2016). Benefits of competition and indicators of market power. Issue Brief, April.

- Deane P and Cole WA (1962). *British Economic Growth, 1688–1959: Trends and Structure*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Dullien S (2016). A question of strategy: What characterizes top growth performers? In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velásquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis – Volume II: Country Studies and International Comparisons*. United Nations, New York and Geneva.
- Eichengreen B, Park D and Shin K (2011). When fast growing economies slow down: International evidence and implications for the People's Republic of China. Economics Working Paper Series No. 262, Asian Development Bank, Manila.
- Felipe J (2012a). Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? Part 1. Economics Working Paper Series No. 306, Asian Development Bank, Manila.
- Felipe J (2012b). Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? Part 2. Economics Working Paper Series No. 307, Asian Development Bank, Manila.
- Greenspan A (2005). Risk Transfer and Financial Stability: Remarks to the Federal Reserve Bank of Chicago's Forty-first Annual Conference on Bank Structure, Chicago, IL, 5 May.
- Helleiner GK (2000). Markets, politics and globalization: Can the global economy be civilized? The 10th Raúl Prebisch Lecture. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Helleiner E (2014). *Forgotten Foundations of Bretton Woods: International Development and the Making of the Postwar Order*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Hirschman AO (1995). *A Propensity to Self-Subversion*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hopkins AG (2002). *Globalisation in World History*. London, Random House.
- Imbs J and Wacziarg R (2003). Stages of diversification. *The American Economic Review*, 93(1): 63–86.
- ILO (2013). *Global Wage Report 2012/13: Wages and Equitable Growth*. International Labour Organization, Geneva.
- Jankowska A, Nagengast AJ and Perea JR (2012). The product space and the middle-income trap: Comparing Asian and Latin American experiences. Working Paper No. 311, OECD Development Centre, Paris.
- Kanchoochat V (2015). The middle-income trap and East Asian miracle lessons. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velásquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Global Financial Crisis. Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations, New York and Geneva.
- Karabarbounis L and Neiman B (2014). The global decline of the labor share. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1): 61–103.
- Kozul-Wright R and Fortunato P (2016). Sustaining industrial development in the South. *Development Journal* (forthcoming).
- Kozul-Wright R and Rayment R (2007). *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. London, Zed Books.
- Kozul-Wright R and Rowthorn R (2002). Globalization and the myth of economic convergence. *Economie Appliquée*, 55 (2): 141–178.
- Laeven L and Valencia F (2012). Systemic banking crises database: An update. Working Paper 12/163, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Lawrence RZ (1996). *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*. Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Levine R and Renelt D (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *The American Economic Review*, 82(4): 942–963.
- Lewis WA (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2): 139–191.
- Liesner T (1989). *One Hundred Years of Economic Statistics: United Kingdom, United States of America, Australia, Canada, France, Germany, Italy, Japan, Sweden*. London, Economist Publications.
- Mazower M (2012). *Governing the World: The History of an Idea, 1815 to the Present*. London, Penguin.
- Moral-Benito E (2012). Growth empirics in panel data under model uncertainty and weak exogeneity. Working Paper No. 1243, Banco de España, Madrid.
- Nolan P (2012). *Is China Buying the World?* Cambridge, UK Polity Press.
- Norfield T (2016). *The City: London and the Global Power of Finance*. London, Verso.
- Nübler I (2014). A theory of capabilities for productive transformation: Learning to catch up. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. International Labour Organization, Geneva: 113–149.
- O'Rourke KH and Williamson JG (2002). When did globalisation begin? *European Review of Economic History*, 6(1): 23–50.
- Panic M (2011). *Globalization: A Threat to International Cooperation and Peace?* Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Patnaik P and Chandrasekhar CP (1996). Investment, exports and growth: A cross-country analysis. *Economic and Political Weekly*, 31(1): 31–36.
- Paus E (2012). Confronting the middle income trap: Insights from small latecomers. *Studies in Comparative International Development*, 47(2): 115–138.
- Priewe J (2015). Eight strategies for development in comparison. Working Paper No. 53/2015, Institute for International Political Economy, Berlin.
- Pritchett L (1996). Where has all the education gone? Policy Research Working Paper No. 1581, World Bank, Washington, DC.
- Pritchett L (1998). Patterns of economic growth: Hills, plateaus, mountains, and plains. Policy Research Working Paper Series No. 1947, World Bank, Washington, DC.
- Rodriguez F and Rodrik D (1999). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to cross-national evidence. Working Paper No. 7081, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Rodrik D (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York, NY, WW Norton & Company.
- Rowthorn R and Kozul-Wright R (1998). Globalization and economic convergence: An assessment. Discussion Paper No. 131, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Sachs JD and Warner AM (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995(1): 1–118.

- Santillán Salgado RJ (2011). Banking concentration in the European Union during the last fifteen years. *Panoeconomicus*, 58(2): 245–266.
- Singh A (2002). Competition and competition policy in emerging markets: International and developmental dimensions. G-24 Discussion Paper Series No. 18, United Nations, New York and Geneva.
- Spence M (2011). *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York, Farrar, Straus and Giroux.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*, 87: 81–96.
- The Conference Board (2015). The Conference Board Total Economy Database™, May 2015. Available at: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/> (accessed 11 July 2016).
- The Economist* (2016). Business in America: Too much of a good thing, 26 March.
- Timmer MP, de Vries G and de Vries K (2014). Patterns of structural change in developing countries. Research Memorandum No. 149, Groningen Growth and Development Centre (GGDC), Groningen.
- Toner P (1999). *Main Currents in Cumulative Causation: The Dynamics of Growth and Development*. London, Macmillan Press.
- Toye J (2014). *UNCTAD at 50: A Short History*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- UNCTAD (1964). Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Geneva 23 March–16 June – Vol. I: Final Act and Report. E/CONF.46/141, Vol. I. United Nations publication. Sales No. 64.II.B.11. New York.
- UNCTAD (2011a). Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII – Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2011b). *World Investment Report, 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report, 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report, 2016 – Inventor Nationality: Policy Challenges*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects, Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. No. E.12.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- Vitali S, Glattfelder JB, Battiston S (2011). The network of global corporate control. *PLoS ONE*, 6(10): e25995.
- Wolf M (2011). In the grip of a great convergence. *Financial Times*, 4 January.
- World Bank (1987). *World Development Report 1987*. New York, NY, Oxford University Press.
- World Bank (1991). *World Development Report 1991: The Challenge of Development*. World Bank, Washington, DC.
- World Bank (2013). *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*. World Bank, Washington, DC.
- World Bank (2016). *Global Economic Prospects: Divergence and Risks*. World Bank, Washington, DC.

ЗАДАЧА ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

А. Введение

В последние годы вновь наблюдается интерес к роли индустриализации в процессе поощрения устойчивого экономического роста и развития, что нашло свое отражение в цели 9 Повестки дня устойчивого развития до 2030 года, которая предусматривает поощрение всеохватного и устойчивого промышленного развития. Такому оживлению интереса способствовали пять важных факторов. Во-первых, многие развивающиеся страны не смогли укрепить и диверсифицировать имеющуюся у них промышленную базу в условиях более открытой глобальной экономики; наоборот, некоторые из них столкнулись с преждевременным снижением доли обрабатывающей промышленности в структуре их валового внутреннего продукта (ВВП). Во-вторых, существует мнение, что в развивающихся странах стратегии роста с опорой на экспорт сталкиваются с большими трудностями, чем в прошлом, в частности из-за замедления роста глобального спроса, особенно в промышленно развитых странах. В-третьих, многие развивающиеся страны по-прежнему уязвимы для внешних шоков в торговле и финансовой сфере. В-четвертых, и это связано с последним фактором, прекратили поступать огромные непредвиденные доходы от сырьевого экспорта, ставшие результатом бума цен на сырье в ходе первого десятилетия 2000-х годов и сопровождавшиеся резким ростом экономического роста и инвестиций. Наконец, в некоторых развитых странах продолжается деиндустриализация, вызывающая все большую озабоченность¹.

В «классической» модели структурных преобразований предусматривается сокращение относительной доли первичного сектора в ВВП и возрастание доли промышленности (в состав которой, кроме

обрабатывающей промышленности, входят горнодобывающая промышленность, строительство и коммунальное хозяйство) (Kuznets, 1973). При достижении определенного уровня дохода на душу населения рост доли промышленности в ВВП прекращается, а доля услуг возрастает. В то же время с ростом производительности труда падает доля занятости в промышленности, при том что доля занятых в сфере услуг продолжает расти.

Исторически сложилось так, что темпы роста промышленности были тесно связаны с ростом ВВП, а в структуре промышленности важнейшее значение имеет обработка. Широкая и прочная база отечественной обрабатывающей промышленности является ключевым элементом успешного экономического развития, помогая создавать все более прочные и разветвленные связи с другими секторами экономики, стимулируя технический прогресс и имея наибольший потенциал роста производительности труда. Таким образом, в процессе роста обрабатывающей промышленности, как правило, проявляется тенденция к повышению эффективности в производстве сырья в результате более широкого использования капитала и технологий (в том числе знаний и технических навыков), что способствует не только повышению производительности труда в обрабатывающей промышленности, но и развитию других отраслей экономики. Начиная с определенного уровня дохода на душу населения обрабатывающая промышленность может дополняться сектором услуг, чей дальнейший рост даже может привести к его доминированию в экономике. Также возможно, однако, что расширение сектора услуг (по показателям как объема, так и занятости) произойдет еще до

того, как будет создана достаточно диверсифицированная и динамичная промышленная база, что будет свидетельствовать о приостановлении процесса индустриализации.

В развивающихся странах ориентация на развитие обрабатывающей промышленности первоначально основывалась на том наблюдении, что в торговых отношениях с другими странами эти страны сталкиваются со структурным неравенством: поскольку экспортные цены на товары развивающихся стран (главным образом сырьевые) проявляли тенденцию к снижению по сравнению с ценами на экспортные товары развитых стран (главным образом промышленные изделия), ухудшились «условия торговли» развивающихся стран, что ведет к увеличению разрыва в доходах между богатыми и бедными странами («гипотеза Пребиша–Зингера», рассматривается также в главе IV). Ожидалось, что индустриализация изменит структуру мировой торговли и в результате международное разделение труда изменится, став более благоприятным для развивающихся стран. Ожидалось, что диверсификация с развитием обрабатывающей промышленности приведет к снижению зависимости развивающихся стран от производства и экспорта сырья и уменьшит связанные с платежным балансом препятствия для развития путем замещения импорта или получения

дополнительных экспортных поступлений (Prebisch, 1964).

Таким образом, в контексте индустриализации в этой главе особое внимание уделяется обрабатывающей промышленности, где, как утверждается, больше шансов для формирования связей, необходимых для поддержания самоподдерживающегося процесса роста и структурных преобразований. В разделе В приводятся доводы в пользу развития обрабатывающей промышленности в качестве средства осуществления структурных преобразований и повышения доходов. В разделе С дается оценка изменений в структуре экономики развивающихся стран на протяжении последних нескольких десятилетий. В разделе D определены различные пути структурных изменений и рассмотрен вопрос о том, почему усилия в области индустриализации, с точки зрения увеличения доли обрабатывающей промышленности в совокупной занятости и добавленной стоимости, оказались в некоторых развивающихся странах более успешными, чем в других. В разделе E рассматриваются возможности содействия сырьевого сектора и услуг развитию процесса структурных преобразований. В заключительном разделе изложен ряд выводов, касающихся политики в поддержку ускорения структурных преобразований.

В. Доводы в пользу развития отраслей обрабатывающей промышленности

1. Преимущества обрабатывающей промышленности

Расширение обрабатывающих производств можно рассматривать как развертывание процесса «суммарной причинности» (Myrdal, 1957; Kaldor, 1957, 1958), где взаимодействуют факторы спроса и предложения: расширение обрабатывающих производств создает рабочие места, доходы и спрос, с одной стороны, и ускоряет рост производительности труда – с другой; это, в свою очередь, стимулирует рост доходов и спроса. Постоянное совершенствование производственной базы обрабатывающей промышленности, которое является частью этого процесса, может привести к росту производительности труда путем освоения новых областей экономической активности, применения более передовых технологий, производства более сложных товаров и/или включения в международные производственно-бытовые цепочки на возрастающем технологическом уровне².

Огромная привлекательность обрабатывающей промышленности объясняется ее способностью генерировать рост производительности труда и доходов (Kaldor, 1966) и тем, что эти выгоды могут распространяться с помощью связей в области производства, инвестиций, знаний и поступления доходов в масштабах всей экономики. На некоторые из этих связей стоит обратить внимание. Прежде всего, расширение производства может способствовать укреплению связей с поставщиками (источниками ресурсов для производства) и связей с потребителями в той мере, в которой произведенные товары используются в других отраслях экономической активности (Hirschman, 1958). По мере того как рост эффективности и знания, полученные в обрабатывающей промышленности, распространяются в других секторах экономики, в том числе в сырьевом секторе и секторе услуг, происходит возникновение межсекторальных связей (Cornwall, 1977; Tregenna, 2008; UNIDO, 2009). Инвестиционные связи формируются в тех случаях, когда инвестиции в производственные

мощности, новые предпринимательские проекты и соответствующее расширение обрабатывающих производств в рамках предприятия или отрасли стимулируют дополнительные инвестиции в других компаниях или секторах, что в противном случае не происходило бы, поскольку прибыльность конкретного инвестиционного проекта в определенной сфере производственной деятельности часто зависит от уже вложенных или одновременных инвестиций в смежной сфере деятельности (Rodrik, 2004). Связи в сфере доходов возникают в результате роста заработной платы, вызванного развитием промышленности; за счет этого самоподдерживающийся процесс дополняется посредством «связей в сфере потребления». Связи в сфере доходов также действуют через дополнительные доходы государства (т.е. «налогово-бюджетные связи»), которые, таким образом, дают возможность расширения государственных расходов (Hirschman, 1986). Формирование таких связей в сфере доходов может усилить самоподдерживающийся характер индустриализации за счет повышения внутреннего спроса и, следовательно, роста ВВП.

В обрабатывающей промышленности, как правило, велик статический эффект масштаба (т.е. экономия, обусловленная снижением удельных издержек за счет роста масштабов производства). Кроме того, имеются возможности получения динамического эффекта масштаба, когда накопление капитала идет рука об руку с применением все более сложных технологий, приобретением знаний в процессе практического обучения и с развитием неформальных навыков и технического опыта и знаний. Процессы распространения знаний и технологического опыта между обрабатывающими предприятиями и их распространения из сферы производства в другие отрасли по формальным и неформальным каналам, в свою очередь, способствуют дальнейшему росту производительности труда. Сочетание этих факторов позволяет переходить на все более высокие ступени технологической лестницы, постоянно совершенствуя продукцию, процессы, организационные схемы и возможности освоения рынка (Schumpeter, 1961; Gerschenkron, 1962; Amsden, 2001).

Для устойчивого догоняющего развития промышленности и ускорения структурных преобразований требуется высокий уровень инвестиций в производственные мощности и научно-технический потенциал, на что есть ряд причин. Во-первых,

Обрабатывающая промышленность создает рабочие места, доход и спрос и ускоряет рост производительности, что, в свою очередь, стимулирует рост доходов и спроса.

Для устойчивого догоняющего развития и ускорения структурных преобразований требуется высокий уровень инвестиций в производственные мощности и научно-технический потенциал.

чтобы воспользоваться статическим эффектом масштаба, компаниям необходимо увеличить свои производственные мощности. Во-вторых, повышение эффективности, которое может быть достигнуто в результате более оптимального распределения факторов производства и конкуренции между отраслями обрабатывающей промышленности, зависит от того, насколько успешно работают существующие и образуются новые фирмы. Этот процесс невозможен без инвестиций в новые машины и оборудование. В-третьих, повышение производительности труда в значительной степени зависит от внедрения новых технологий,

которые воплощены в машинах и оборудовании, что обуславливает необходимость периодической замены устаревших машин и оборудования. Эти требования на уровне фирм, суммируясь в масштабах экономики в целом, проявляются как необходимость увеличения нормы накопления и достижения некоторого минимального уровня инвестиций в расчете на душу населения. Особое значение имеют государственные инвестиции в таких важнейших отраслях, как транспорт и логистика, телекоммуникационная инфраструктура, а также энерго- и водоснабжение и другие коммунальные услуги, поскольку это косвенным образом стимулирует производительность экономической активности во всех секторах и помогает ускорить темпы структурных преобразований.

Для роста обрабатывающей промышленности имеется не только экономическое, но и геополитическое и социальное обоснование. В условиях сегодняшней глобализованной экономики страна, которая не располагает сколь-нибудь значительным обрабатывающим сектором, может, в конечном счете, столкнуться с препятствиями для роста, связанными со спросом, и хроническими трудностями, связанными с платежным балансом, из-за которых она окажется уязвимой в условиях принятия решений внешними финансовыми агентами и установления политических условий официальными кредиторами. Кроме того, индустриализация позволяет накапливать научно-технический потенциал, который важен для любой стратегии самостоятельного развития. В большинстве развитых стран индустриализация также играет значительную роль в формировании важных социальных изменений, в том числе распространении более формальной организации производства и труда. Государство, ориентированное на цели развития, является важным актором во всех случаях, связанных с успешным опытом индустриализации,

и играет роль катализатора в процессе содействия усилению позиций отечественных предпринимателей и росту городских, официальных, более квалифицированных и, возможно, лучше организованных классов работников (см. главу VI). В той мере, в какой их можно связать с более сплоченным и составляющим единое целое обществом, индустриализация содействует усилению национальной консолидации и укреплению стабильности государств, что, в свою очередь, способствует процессу развития (List, 1856).

Стоит, однако, сделать одну оговорку: исторически развитие обрабатывающей промышленности, как правило, опиралось на те модели производства, которые наносят вред окружающей среде, загрязняя ее, и ведут к деградации и чрезмерной эксплуатации природных ресурсов и чрезмерным углеродосодержащим выбросам, с которыми связано изменение климата. В действительности некоторые экономисты аргументируют необходимость перехода к росту на основе развития сектора услуг именно для того, чтобы избежать экологических проблем, возникших в некоторых странах, где происходит быстрый процесс индустриализации. Однако подобные проблемы не являются внутренне присущими процессу индустриализации: они зависят главным образом от выбора технологий, поскольку в настоящее время имеется широкий выбор «зеленых» технологий для разнообразных процессов производства в обрабатывающей промышленности (Pegels and Becker, 2014). Этим обстоятельством также диктуется важность содействия малозатратной и результативной передаче таких технологий развивающимся странам (*ДТР за 2008 год*).

2. Связи в области знаний и рост производительности труда

Характер технологий и способы приобретения знаний в области производства меняются на различных стадиях промышленного развития. На ранних стадиях уровень знаний, необходимый для существующих производственных отраслей, может быть относительно невысоким, хотя происходящее в процессе работы обучение и приобретаемый опыт могут повысить производительность труда. Однако в последующий период, начиная с определенной стадии развития обрабатывающей промышленности, уже нецелесообразно полагаться исключительно на обильное предложение низкоквалифицированной рабочей силы: все большее значение начинают приобретать надлежащая подготовка трудовых ресурсов и квалификация персонала, в том числе на различных уровнях управления. Поэтому в целях обеспечения их отдачи в плане поступательного роста производительности труда и роста производства необходимо сочетание инвестиций в производственные мощности и технологическую модернизацию с повышением и адаптацией квалификации работников, управленческих ноу-хау и предпринимательских навыков.

Под «приобретением знаний» понимается накопление потенциала, воплощенного в машинах и оборудовании, а также в людях с их неформальными практическими знаниями и навыками (Lall, 1992, 2003; Malerba, 2002). Такие знания способствуют повышению производительности труда двояко. Во-первых, доступ к уже имеющимся знаниям (информации, неформальным практическим знаниям и навыкам) способствует повышению эффективности и конкурентоспособности уже применяемых предприятиями технологий и их хозяйственной деятельности. Во-вторых, накопление новых знаний способствует повышению производительности, в том числе за счет внедрения новой продукции, технологий и организационных форм хозяйственной деятельности, что приобретает все большее значение по мере расширения промышленного производства. Такие новые знания содействуют дальнейшей диверсификации обрабатывающей промышленности, что в свою очередь требует расширения потенциала, в том числе путем обучения на собственном опыте и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), способствующих инновационной деятельности.

Разные обрабатывающие производства различных уровней технологической интенсивности – низкого, среднего и высокого – оказывают разное влияние на процесс дальнейшего приобретения знаний и навыков. Как правило, если освоение знаний осуществляется в рамках инженерно-конструкторской деятельности, питающей более широкий круг секторов экономики, промышленное производство характеризуется стремительным процессом обучения, что ведет к расширению межотраслевых связей и потоков знаний. Они могут способствовать повышению эффективности как в обрабатывающей промышленности, так и в других соответствующих отраслях экономики. В тех странах, где разрабатываются передовые производственные технологии и новая продукция, процессы роста капитала, в котором воплощены эти технологии, и приобретения навыков, касающихся наилучшего их использования, развиваются параллельно. Иная ситуация наблюдается в большинстве развивающихся стран, куда технологии могут быть импортированы, однако практические знания и навыки, необходимые для оптимального использования таких технологий, должны разрабатываться на национальном уровне. Кроме того, импортные технологии зачастую должны быть адаптированы к конкретным потребностям и возможностям каждой страны. Таким образом, развивающиеся страны, имеющие меньшие возможности самостоятельной разработки новых технологий, как правило, сталкиваются с проблемой – как совместить адаптацию имеющихся технологий с развитием практических знаний и навыков, чтобы применять все более современное техническое оборудование. Хотя использование вновь приобретенных знаний в производстве служит важным источником модернизации, эта динамика, по всей вероятности, будет слабее в случае участия в глобальных цепочках

создания стоимости (ГЦС), где высокотехнологичные производственные ресурсы, разработка продукции и производственные технологии находятся, в основном, под контролем ведущих компаний, базирующихся за пределами страны или стран, в которых организовано производство.

Технологическое обучение может происходить на различных уровнях, начиная с обучения в школе и профессионально-технической подготовки и заканчивая обучением в ходе практической работы и НИОКР на уровне компаний, а также в государственных или поддерживаемых государством учреждениях (Nübler, 2014). Как и в случае с инвестициями, когда предоставляемая государством инфраструктура является дополнением и часто предварительным условием жизнеспособности частных инвестиций, государственный сектор может внести решающий вклад в рост производительности труда путем обеспечения образования, профессионально-технической подготовки и поддержки НИОКР. Не менее важными

для обучения являются общественная информация и услуги в области координации, которые помогают частным предпринимателям оценить возможности и риски конкретных запланированных и предпринимавшихся другими инвестиционных проектов, в том числе в области государственной инфраструктуры (Rodrik, 2004).

В условиях динамичного процесса модернизации в обрабатывающей промышленности инвестиции, технический прогресс и приобретение знаний и навыков дополняют друг друга: в тех случаях, когда наблюдается прирост по одной составляющей, это также увеличивает предельный вклад других (Nelson and Winter, 1973; Dahlmann, 1979). Кроме того, с течением времени в росте производительности труда также проявляется эффект накопления, связанный с тем, что первоначальный рост производительности в обрабатывающей промышленности генерирует дальнейшее увеличение производства и рост производительности труда.

С. Тенденции структурных преобразований с 1970 года

1. Долгосрочные тенденции

В течение последних четырех с половиной десятилетий глобальная экономика в целом претерпела существенные изменения экономической активности в различных секторах и регионах. Развивающиеся страны увеличили свою долю мирового промышленного производства (в текущих ценах) с 15% в 1970 году до 28% в 2002 году; затем она резко выросла еще более, превысив половину к 2014 году. Две трети этого роста пришлось на развивающиеся страны Азии.

Такой сдвиг в структуре промышленного производства в пользу развивающихся стран был отчасти вызван общим ростом их доли в мировом производстве, а отчасти – непрекращающимся снижением удельного веса промышленности во внутренней добавленной стоимости в развитых странах. В развитых странах снижение доли промышленности в структуре ВВП почти целиком произошло за счет обрабатывающей промышленности, доля которой в ВВП уменьшилась с 26% до 14%. Это снижение сопровождалось расширением сферы услуг, которая с 2009 года обеспечивает 75% национального дохода этих стран (диаграмма 3.1). В странах с переходной экономикой и в Латинской Америке наблюдалась

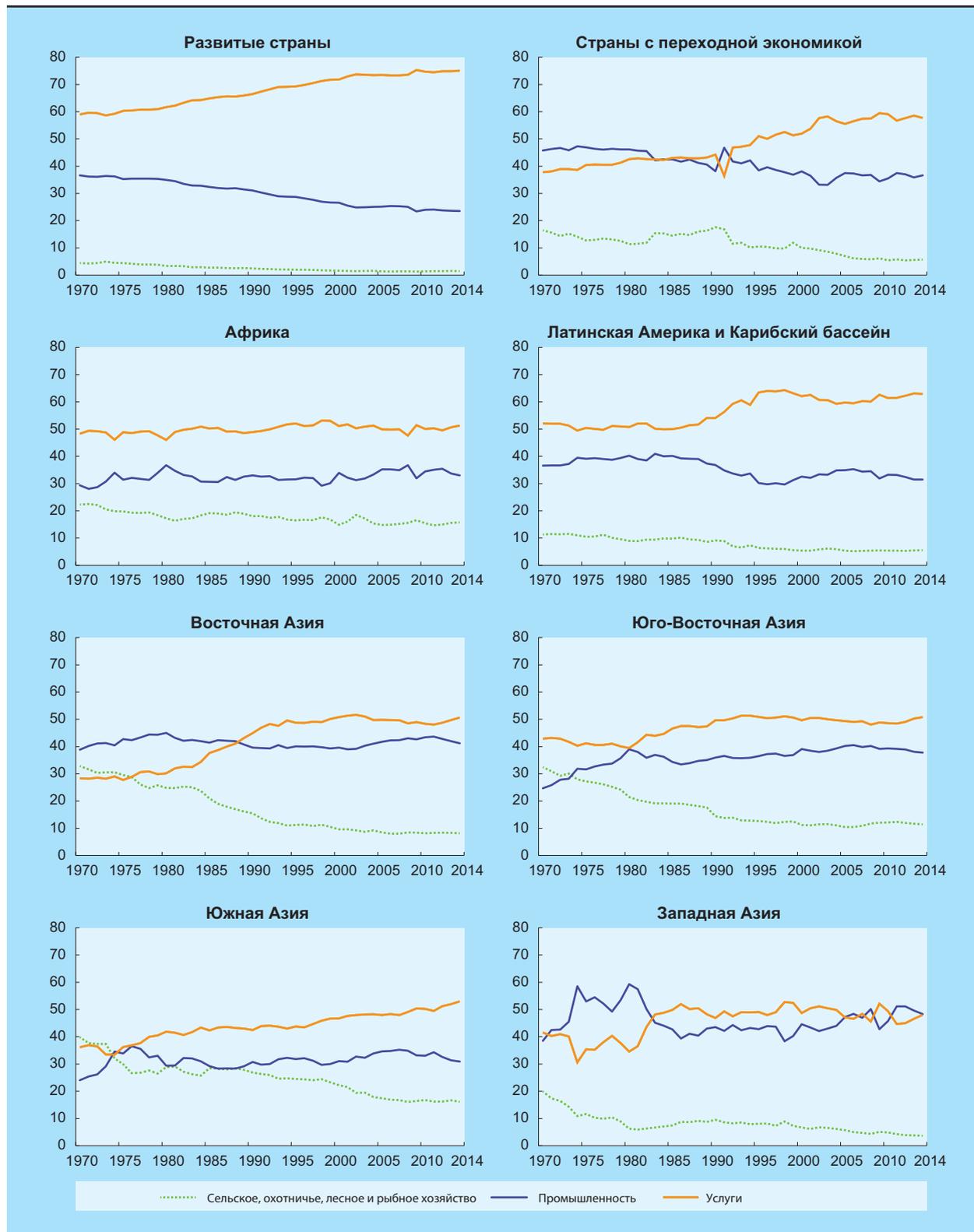
аналогичная тенденция деиндустриализации, когда доля услуг росла, а доля промышленности и сельского хозяйства снижалась (в последнем случае – с уже относительно низкого уровня). Азия представляет иную картину. В этом регионе в 1970 году на сельское хозяйство приходилась значительная доля ВВП: немногим более 30% в Восточной и Юго-Восточной Азии, 40% в Южной Азии и 20% в Западной Азии. К 2014 году доля этого сектора снизилась на 25–15 процентных пунктов во всех этих субрегионах. При этом происходило симметричное увеличение доли услуг, в то время как удельный вес промышленности оставался практически неизменным или несколько возрос, как в Юго-Восточной Азии. В Западной Азии доля промышленности оставалась высокой и даже возросла за последние годы, в основном за счет горнодобывающей промышленности и в результате роста мировых цен на нефть и газ. И наконец, в Африке изменение структуры производства, в целом, было незначительным, причем доля сельского хозяйства лишь слегка сократилась в пользу скромного роста промышленности, в то время как доля сектора услуг оставалась стабильной на уровне порядка 50% ВВП.

В плане занятости в большинстве развивающихся регионов с 1970 года наблюдалось значительное увеличение доли занятых в промышленности

Диаграмма 3.1

ДОЛЯ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПО ГРУППАМ СТРАН В 1970-2014 ГОДАХ

(в процентах и текущих долларах)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных ЮНКТАДстат.

Таблица 3.1

ДОЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВОКУПНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ЗАНЯТОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ И СТРАНАХ В 1970–2014 ГОДАХ

	Доля промышленности в добавленной стоимости										Доля промышленности в совокупной занятости									
	В текущих долларах					В постоянных долларах					2000–2014					2000–2014				
	1970	1980	1990	2000–2007	2010–2014	1970	1980	1990	2000–2007	2010–2014	1970	1980	1990	2000–2007	2010–2014	1970	1980	1990	2000–2007	2010–2014
Развитые страны	38,6	36,5	34,6	28,5	26,2	32,7	30,8	30,8	28,3	26,4	36,3	35,4	31,3	26,9	23,9	36,3	35,4	31,3	26,9	23,9
Северная Африка	25,3	33,2	31,3	31,2	32,6	36,7	39,0	38,3	32,2	30,1	18,8	25,3	27,1	24,1	28,5	18,8	25,3	27,1	24,1	28,5
Африка к югу от Сахары	24,9	30,0	29,5	24,9	24,8	30,9	30,8	28,2	24,8	23,8	10,3	12,7	13,8	13,1	16,1	10,3	12,7	13,8	13,1	16,1
Южная Африка	38,4	48,1	40,0	30,9	44,9	46,0	40,3	35,7	30,6	27,0	28,6	32,0	30,1	22,7	22,7	28,6	32,0	30,1	22,8	22,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	32,2	35,9	34,1	33,0	32,0	35,3	36,1	33,6	34,1	30,9	23,8	25,4	25,2	21,8	21,2	23,8	25,4	25,2	21,8	21,2
Аргентина	43,7	39,5	34,1	31,9	29,9	39,4	37,3	33,1	33,8	33,5	33,7	33,8	26,2	19,8	22,7	33,7	33,8	26,2	19,8	22,7
Бразилия	35,8	40,6	36,9	27,3	25,5	34,1	34,7	29,4	28,5	27,7	21,3	22,8	22,8	19,5	21,7	21,3	22,8	22,8	19,5	21,7
Чили	40,5	34,2	41,9	39,9	37,0	45,1	40,3	42,4	41,6	34,6	29,7	28,2	28,4	22,8	22,7	29,7	28,2	28,4	22,8	22,7
Мексика	35,4	43,2	40,1	38,8	38,6	36,5	39,9	39,8	39,1	35,7	24,2	28,0	28,6	27,1	25,4	24,2	28,0	28,6	27,1	25,4
Восточная Азия	30,0	35,6	34,7	32,6	29,9	21,9	31,4	33,6	41,1	43,9	18,4	29,5	34,7	28,1	25,3	18,4	29,5	34,7	28,1	25,3
Китай	40,1	48,0	41,0	46,0	44,9	22,8	32,4	32,5	45,6	48,2	10,2	18,2	21,4	23,3	29,1	10,2	18,2	21,4	23,3	29,1
Республика Корея	25,0	33,7	39,4	37,2	38,3	20,9	30,5	34,7	36,7	39,6	18,0	29,6	35,7	27,2	25,1	18,0	29,6	35,7	27,2	25,1
Юго-Восточная Азия	27,9	37,8	36,3	38,3	36,1	35,2	38,3	38,4	39,2	36,9	15,1	19,9	21,9	23,5	21,8	15,1	19,9	21,9	23,5	21,8
Индонезия	18,2	40,3	35,9	42,3	44,0	34,6	40,4	40,6	43,9	39,2	10,0	13,3	17,0	18,4	19,9	10,0	13,3	17,0	18,4	19,9
Малайзия	31,1	41,0	38,4	44,8	41,1	41,7	42,3	45,4	47,0	40,0	15,4	21,4	25,6	32,5	28,2	15,4	21,4	25,6	32,5	28,2
Филиппины	35,4	42,1	37,6	34,0	31,5	36,8	43,6	37,3	34,4	33,5	16,2	16,4	15,8	15,8	15,2	16,2	16,4	15,8	15,8	15,2
Таиланд	25,3	28,7	37,2	38,0	37,9	23,3	28,1	35,5	37,9	38,2	7,0	10,8	13,6	19,8	20,6	7,0	10,8	13,6	19,8	20,6
Южная Азия	18,8	25,8	24,9	27,1	27,8	21,1	22,3	23,8	27,6	29,4	12,7	14,0	16,7	19,5	22,8	12,7	14,0	16,7	19,5	22,8
Индия	23,8	28,8	32,9	33,2	31,8	26,5	29,0	33,2	33,8	33,5	11,6	11,0	13,2	18,3	21,9	11,6	11,0	13,2	18,3	21,9
Западная Азия	36,7	40,9	36,9	36,9	38,9	44,1	43,3	39,6	39,0	33,9	17,7	23,3	23,1	23,3	24,9	17,7	23,3	23,1	23,3	24,9
Страны с переходной экономикой	42,9	33,9	33,0	42,9	34,4	34,5	29,7	18,2	23,0	29,7	18,2	23,0

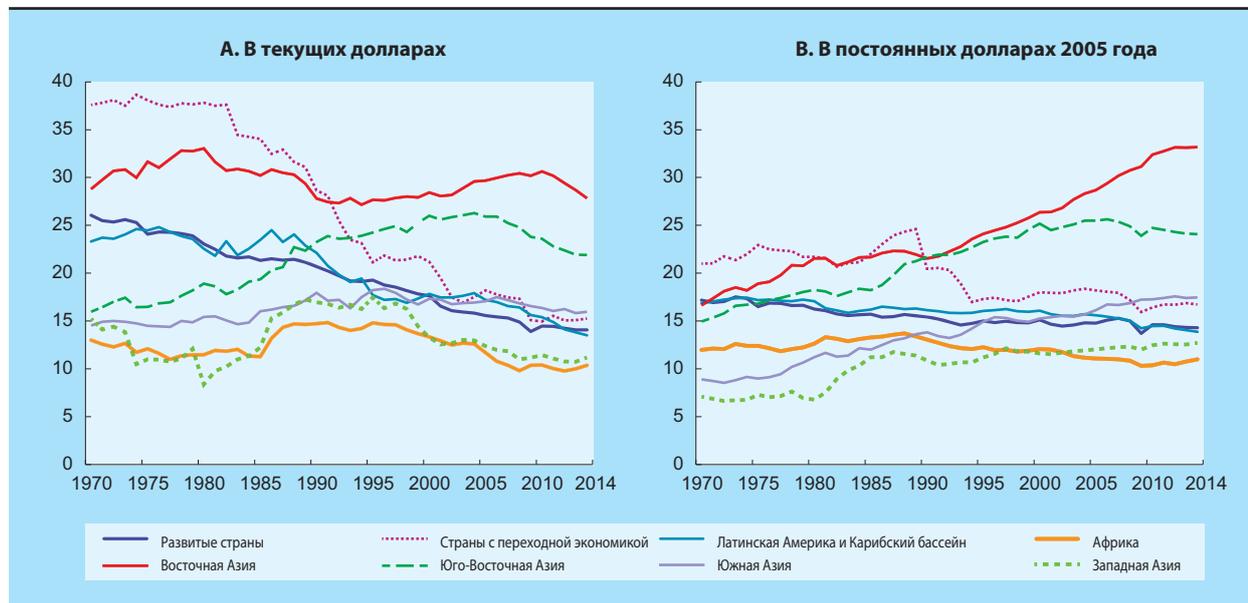
Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе ОСООН-ИЛО, Key Indicators of the Labour Market: KILM 4; The Conference Board, Total Economy Database; World Bank, база данных World Development Indicators; Groningen Growth and Development Centre, GGDC-10 Sector Database.

Примечание: Расчеты в постоянных ценах основаны на добавленной стоимости в постоянных долларах 2005 года. Региональные значения соответствуют невзвешенным средним. Промышленность включает сектора С–F пересмотренной МСОК. 3. Состав групп стран представлен ниже: *Развитые страны:* Австралия, Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки, Финляндия, Франция, Хорватия, Чешская Республика, Швейцария, Швеция, Эстония и Япония. *Северная Африка:* Египет, Марокко и Тунис. *Африка к югу от Сахары:* Ботсвана, Гана, Замбия, Кения, Маврикий, Малави, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Сенегал, Эфиопия и Южная Африка. *Латинская Америка и Карибский бассейн:* Аргентина, Барбадос, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Гватемала, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Многонациональное Государство Боливия, Перу, Сальвадор, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Чили и Эквадор. *Восточная Азия:* Китай, Макао (Китай), Республика Корея и провинция Китай Тайвань. *Юго-Восточная Азия:* Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины. *Южная Азия:* Бангладеш, Индия, Пакистан и Шри-Ланка. *Западная Азия:* Бахрейн, Иордания, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика и Турция. *Страны с переходной экономикой:* Азербайджан, Албания, Армения, Беларусь, бывшая югославская Республика Македония, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Республика Молдова, Российская Федерация и Украина.

Диаграмма 3.2

ДОЛЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВОКУПНОМ ОБЪЕМЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПО ГРУППАМ СТРАН В 1970–2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Отдела статистики ДЭСВ ООН «National Accounts Main Aggregates».

(таблица 3.1), хотя во многих странах это произошло благодаря строительству, а не обрабатывающей промышленности. Исключением является регион Латинской Америки и Карибского бассейна, где доля занятых в промышленности остается практически на прежнем уровне. За исключением стран Африки к югу от Сахары на отрасли промышленного производства в других развивающихся регионах/субрегионах приходится 20–30% общей занятости.

В промышленном секторе, за исключением Восточной Азии, произошло общее снижение доли обрабатывающей промышленности в объеме добавленной стоимости (в текущих ценах), хотя это снижение началось в разные моменты времени (диаграмма 3.2А). В 1970 году лишь в странах с переходной экономикой и странах Восточной Азии доля обрабатывающей промышленности в ВВП была выше, чем в развитых странах. Однако с тех пор ситуация изменилась, и после 2000 года только в странах Западной Азии и Африки доля обрабатывающей промышленности в ВВП была явно меньше, чем в развитых странах. С этой точки зрения большинство развивающихся стран, по-видимому, сократили «индустриализационный разрыв», и доля обрабатывающей промышленности в общем объеме добавленной стоимости в них приблизилась к показателю в развитых странах или даже превысила его, хотя такое сближение происходит в рамках общей тенденции к снижению. В развитых странах эти структурные изменения начались уже в 1960-х и 1970-х годах при долгосрочном снижении доли обрабатывающей промышленности

(таблица 3.2). За прошедшее с тех пор время процесс деиндустриализации распространился на развивающиеся страны. К факторам, которые способствовали этой общей тенденции, относится явление «финансиализации» в мировой экономике, которое привело к макроэкономической нестабильности и растущему неравенству в распределении доходов. Это способствовало замедлению темпов роста совокупного спроса в ситуации стагнации доходов от заработной платы, неформальной занятости и ухудшения условий занятости, связанной с более низкой динамикой производительности труда, недопотреблением и снижением нормы инвестиций (см. главу II).

Эта понижательная тенденция также является отражением более широкой глобальной тенденции к снижению цен на промышленные товары в сравнении с общим уровнем цен, возникшей в результате, в частности, ускорения роста производительности труда. Таким образом, при расчетах в постоянных ценах сокращение доли обрабатывающей промышленности в ВВП было в нескольких регионах гораздо менее резким, а в некоторых регионах Азии эта доля продолжает расти (диаграмма 3.2В). Еще более резкое увеличение доли обрабатывающей промышленности в ВВП в Восточной Азии, исчисляемое в постоянных ценах (главным образом за счет Китая), указывает на еще одну причину этой тенденции: резкое увеличение объемов производства готовых изделий в этом субрегионе должно было сыграть определенную роль в общем снижении относительных цен на продукцию обрабатывающей промышленности.

Таблица 3.2

ДОЛЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВОКУПНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ЗАНЯТОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ И СТРАНАХ В 1970–2014 ГОДАХ

(проценты)

	Доля обрабатывающей промышленности в совокупной добавленной стоимости														Доля обрабатывающей промышленности в совокупной занятости						
	В текущих долларах														В постоянных долларах						
	1970	1980	1990	2000	2007	2011	2014	1970	1980	1990	2000	2007	2011	2014	1970	1980	1990	2000	2007	2011	2014
Развитые страны	26,4	22,8	20,6	18,3	16,1	14,8	14,6	17,3	17,0	16,3	16,5	16,7	16,0	14,6	26,8	23,9	20,7	16,9	14,3	12,8	12,8
Северная Африка	20,8	17,0	20,0	19,2	16,5	16,7	17,3	18,2	15,7	16,9	19,1	17,7	17,3	17,3	12,6	13,8	14,4	14,0	12,9	11,9	11,9
Африка к югу от Сахары	12,7	14,8	15,6	12,2	11,1	9,9	9,4	12,7	13,8	13,7	11,9	11,3	11,3	9,4	5,8	7,2	8,3	8,3	8,6	8,6	8,4
Южная Африка	23,0	21,8	23,7	19,2	16,1	13,3	13,3	16,2	20,4	19,5	18,7	18,3	16,9	16,4	13,3	16,5	14,7	13,6	13,3	11,6	11,6
Латинская Америка и Карибский бассейн	21,7	20,8	21,6	18,1	16,6	14,9	13,7	18,6	18,6	17,8	17,4	17,3	16,3	13,7	15,5	15,4	15,3	13,2	12,4	11,5	11,5
Аргентина	33,3	27,0	24,5	16,1	19,9	17,9	14,6	26,4	23,8	22,0	20,5	22,3	23,0	21,5	23,5	21,4	17,8	12,2	12,5	12,1	12,1
Бразилия	27,4	31,0	25,5	16,2	16,6	13,9	10,9	21,1	21,4	18,2	17,2	17,1	15,5	14,5	13,3	12,7	14,7	12,0	12,8	11,5	11,5
Чили	18,6	14,4	19,0	19,6	13,0	11,9	12,4	21,9	18,3	18,1	15,9	15,1	14,1	13,2	20,1	17,3	17,5	13,1	11,4	9,8	9,8
Мексика	18,9	18,6	19,7	20,5	17,4	17,1	17,7	16,4	16,8	17,0	19,0	16,8	16,4	16,7	18,0	19,9	20,0	19,6	16,2	15,6	15,6
Восточная Азия	28,3	34,9	34,2	31,9	29,3	29,4	29,3	..	21,6	28,3	34,2	31,2	33,6	29,3	13,9	22,5	24,3	20,9	21,2	21,5	21,5
Китай	30,4	36,1	31,0	33,2	32,6	31,1	28,3	..	27,4	36,3	42,5	32,7	34,8	34,9	7,8	13,8	14,9	14,5	18,4	18,7	18,7
Республика Корея	17,5	23,1	27,1	29,0	28,2	31,4	30,3	7,9	15,8	20,3	25,9	29,7	32,3	32,7	13,6	22,2	27,4	20,3	17,6	18,2	18,2
Юго-Восточная Азия	17,7	22,3	24,5	27,0	25,8	23,4	22,5	16,5	21,1	23,8	26,8	26,6	25,7	22,5	11,4	14,4	15,6	16,3	15,4	14,0	14,0
Индонезия	9,2	12,4	20,8	25,2	24,5	22,2	21,6	5,7	10,4	18,8	24,2	24,2	22,8	22,5	7,9	9,2	11,6	12,7	12,0	12,4	12,4
Малайзия	16,4	21,6	21,8	28,7	26,4	24,5	24,2	12,3	15,5	21,1	27,7	27,5	25,3	24,9	9,9	13,7	17,7	24,4	19,6	18,1	18,1
Филиппины	27,7	27,6	26,7	24,5	22,8	21,1	20,5	28,3	28,6	26,1	24,9	23,1	22,6	23,4	12,0	11,6	10,1	9,9	9,1	8,4	8,4
Таиланд	15,9	21,5	27,4	28,6	30,7	29,2	27,7	15,8	21,1	25,2	28,4	30,4	29,3	28,4	5,4	8,3	9,8	13,6	15,1	13,9	13,9
Индия	16,2	19,3	20,5	19,0	19,5	18,1	17,2	12,7	14,2	17,3	18,4	19,9	20,3	20,3	9,4	9,1	10,5	11,4	11,9	11,6	11,6

Источники: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе ОСООН; Groningen Growth and Development Centre, GGDC-10 Sector Database.

Расчеты в постоянных ценах основаны на добавленной стоимости в постоянных долларах 2005 года. Региональные показатели представляют собой невзвешенные средние. Обрабатывающая промышленность соответствует сектору D пересмотренного варианта МСОК. 3. Состав групп стран представлен ниже: *Развитые страны:* Германия, Дания, Испания, Италия, Нидерланды, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки, Франция, Швеция и Япония. *Северная Африка:* Египет и Марокко. *Африка к югу от Сахары:* Ботсвана, Гана, Замбия, Кения, Маврикий, Малави, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Сенегал, Эфиопия и Южная Африка. *Латинская Америка и Карибский бассейн:* Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Многонациональное Государство Боливия, Перу и Чили. *Восточная Азия:* Китай, Республика Корея и провинция Китая Тайвань. *Юго-Восточная Азия:* Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины.

В развитых странах доля обрабатывающей промышленности, как в структуре общей занятости, так и в ВВП, сначала увеличивалась по мере роста реальных доходов, затем в определенный момент достигла наивысшего значения, после чего начала снижаться при одновременном росте доли услуг, что можно отобразить перевернутой подковообразной кривой. Стадия «деиндустриализации» – обычное следствие процесса развития и результат изменений в структуре спроса и опережающего роста производительности труда в обрабатывающей промышленности по сравнению с большинством других отраслей экономики (ДТР за 2003 год). Динамика спроса, который на более ранних стадиях развития стимулирует индустриализацию, быстро расширяясь в части спроса на промышленные товары, как правило создает благоприятные условия для расширения сектора услуг благодаря продолжающемуся повышению уровня доходов³. Относительно высокая производительность труда в обрабатывающей промышленности ведет к сокращению доли этого сектора в общей структуре занятости, за которым следует сокращение общего объема добавленной стоимости, в частности в номинальном выражении, поскольку более высокая производительность труда в обрабатывающей промышленности, как правило, ведет к сокращению относительных цен на промышленные товары. Это сочетание спроса и технологических факторов объясняет, почему в развитых странах доля обрабатывающей промышленности в структуре занятости достигла своего наивысшего значения до того, как она достигла пика в структуре добавленной стоимости в номинальном выражении, что, в свою очередь, предшествовало достижению такого пика в структуре реальной добавленной стоимости (Rodrik, 2015).

Вместе с тем, что также отмечалось ЮНКТАД (ДТР за 1995 год и за 2003 год), деиндустриализация в странах с развитой экономикой, особенно в некоторых странах Европы, не происходила полностью плавно и спонтанно, будучи связана с институциональной и финансовой трансформацией и с регрессивным распределением доходов. Эти факторы замедлили рост совокупного спроса и ограничили возможности производительного использования в сфере услуг работников, высвобождавшихся в промышленности, что привело к росту и сохранению неполной занятости или безработицы (Palma, 2005)⁴. Но даже при этом такая деиндустриализация в развитых странах, как правило, происходила тогда, когда процесс индустриализации уже привел к повышению совокупной производительности труда в экономике, созданию широкой технологической базы и упрочению внутреннего рынка.

Опыт развивающихся стран и стран с переходной экономикой был гораздо более разнообразным. В странах с переходной экономикой во второй

половине 1980-х годов и в 1990-е годы произошло крайне резкое сокращение доли обрабатывающей промышленности в ВВП; обрабатывающая промышленность больше всего пострадала от экономического кризиса. Последующее оживление роста ВВП после кризиса 1998 года в Российской Федерации положительно сказалось на всех секторах экономики и привело к стабилизации доли обрабатывающей промышленности в ВВП в постоянных ценах (диаграмма 3.2В).

К 1970-м годам в странах Латинской Америки и Карибского бассейна был развит значительный промышленный потенциал, в том числе в обрабатывающей промышленности в некоторых странах, таких как Аргентина и Бразилия (таблица 3.2). После этого произошло резкое снижение доли обрабатывающей промышленности в структуре добавленной стоимости. Отказ от долгосрочных стратегий индустриализации, который начался в странах Южного конуса в конце 1970-х годов, и последовавшая за ним активная структурная перестройка, несомненно, послужили факторами, которые способствовали таким результатам. Вслед за кризисом задолженности 1980-х годов и

выдвижением Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком своих условий оказания помощи общая понижательная тенденция охватила весь регион. В некоторых странах проявления деиндустриализации были временно скрыты значительной реальной девальвацией в конце 1980-х и конце 1990-х годов, поскольку за более высокими относительными ценами на продукцию обрабатывающей промышлен-

ности (среди прочих товаров для внешнего рынка) не было видно падения производства в реальном выражении. Наоборот, после 2003 года повышение реальных валютных курсов усугубило снижение доли обрабатывающей промышленности в ВВП в текущих ценах, даже несмотря на то, что рост в обрабатывающей промышленности восстановился и снижение объема условно чистой продукции обрабатывающей промышленности было менее заметным (в постоянных ценах).

Резкие колебания доли обрабатывающей промышленности в общем объеме добавленной стоимости в Западной Азии также можно частично объяснить сдвигами в относительных ценах (диаграмма 3.2А). Таким образом, причиной снижения доли обрабатывающей промышленности в 1970-е годы были низкие темпы роста сектора в реальном выражении (в среднем на уровне примерно 7% в год), а скорее громадное увеличение доли добывающего сектора в номинальном выражении в результате роста цен на нефть, что вызвало сокращение доли всех других секторов. Последующий рост доли обрабатывающей промышленности до конца 1990-х годов отчасти объясняется усилением динамизма в этом секторе, особенно в Турции, и частично отражает обратное

За исключением Восточной Азии произошло общее сокращение доли обрабатывающей промышленности в общем объеме добавленной стоимости.

движение цен на нефть. Подобным же образом в ходе 2000-х годов в регионе произошла существенная деиндустриализация (определяемая по показателю доли в ВВП в текущих ценах). В этот период, однако, рост производства в обрабатывающей промышленности ускорился примерно до 6% в год, а ее доля в ВВП несколько возросла (в постоянных ценах, диаграмма 3.2В).

Страны Африки по-прежнему во многом зависят от сырьевого сектора, имея низкую долю обрабатывающей промышленности в структуре ВВП, которая до 2000-х годов колебалась в пределах 12–15% (в текущих ценах). Вместе с тем в постоянных ценах колебания были менее заметны. С 2008 года доля обрабатывающей промышленности остается неизменной на уровне примерно 10% ВВП как в постоянных, так и в текущих ценах (диаграмма 3.2). Следует отметить, что это произошло в условиях значительного ускорения промышленного производства в регионе. В странах Африки к югу от Сахары (за исключением Южной Африки) среднегодовые темпы прироста промышленного производства подскочили с 0,2% в 1990–2000 годах до 5% в 2001–2008 годах и 7,6% в 2009–2014 годах. Это не обязательно указывает на начавшийся устойчивый процесс индустриализации, поскольку отправная точка находилась на низком уровне. Чтобы это действительно произошло, рост обрабатывающей промышленности должен подкрепляться значительным расширением инвестиций и продолжаться достаточно долго, чтобы придать импульс динамике структурных преобразований.

В большинстве стран Азии положение представляется несколько иным. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП продолжала расти в текущих ценах до середины 2000-х годов в Юго-Восточной Азии и до 2010 года в Восточной Азии и в настоящее время является самой высокой в мире. В постоянных ценах эти показатели растут еще быстрее в Восточной Азии или несколько снизились в Юго-Восточной Азии, что, как отмечалось выше, отражает изменение относительных цен на промышленные товары и указывает на значительный объем производства продукции, вывозимой из стран Восточной Азии. Аналогичным образом доля обрабатывающей промышленности в Южной Азии демонстрирует незначительное увеличение, а затем спад в текущих ценах, но увеличение в постоянных ценах. Тем не менее эта доля остается сравнительно низкой при любом из двух методов расчетов, примерно на уровне 17% ВВП.

Эти примеры свидетельствуют о том, что в основе надлежащей оценки процессов индустриализации или деиндустриализации должно быть понимание их более широкого экономического контекста. Очевидно, что снижение доли обрабатывающей промышленности в структуре добавленной стоимости может отражать абсолютный спад в этом секторе и

связанные с этим потери производственных мощностей, знаний и опыта и ослабление производственных связей. Либо это попросту может быть результатом того, что даже если в этом секторе наблюдается рост, то в других секторах этот рост происходит быстрее. Характер и последствия этих различных процессов невозможно оценить, не учитывая наличия или отсутствия мощной инвестиционной активности в целях поддержки устойчивого экономического роста и создания связей между производством, доходами и знаниями, о чем говорится в остальной части этой главы.

Процессы индустриализации зависят от инвестиционной активности и создания связей между производством, доходами и знаниями.

2. Воздействие структурных сдвигов и инвестиций на совокупную производительность труда

а) Рост производительности труда и структурные сдвиги

Как было отмечено выше, изменения в отраслевой структуре производства и занятости необходимо рассматривать в свете характерных особенностей инвестиций, роста и производительности. Что касается важнейших элементов макроэкономической структурной перестройки с 1970 года, а именно роста ВВП, добавленной стоимости в промышленности, занятости, производительности труда и инвестиций, то имеются значительные различия между развивающимися регионами, а также явный контраст между периодами до и после 1980 года для большинства групп развивающихся стран (таблицы 3.3 и 3.4). В целом в ходе 1970-х годов большинство развивающихся стран претерпели некоторые структурные изменения, которые сопровождалось ростом промышленного производства и занятости, а также повышением производительности труда⁵. После 1970-х годов, за исключением Восточной и Южной Азии (и стран Африки к югу от Сахары в период после 2000 года), ни одному развивающемуся региону/субрегиону не удалось сохранить ежегодные темпы роста ВВП на том же уровне, что и в 1970-е годы. В 1980-е годы темпы роста ВВП в странах Латинской Америки, Западной Азии и Северной Африки резко снизились при одновременном спаде промышленного производства, что продемонстрировало также тесную связь между ростом добавленной стоимости в промышленности и общими темпами роста экономики⁶.

С 1980-х годов и в последующий период в развивающихся странах наблюдается разная динамика роста производства, занятости и производительности труда. Это дает возможность сделать еще один важный вывод: в случае успешных структурных преобразований темпы роста ВВП, инвестиций,

Таблица 3.3

**СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА СОВОКУПНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СОВОКУПНОЙ ЗАНЯТОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ И СТРАНАХ В 1970–2014 ГОДАХ**

(проценты)

	Рост совокупной добавленной стоимости					Рост добавленной стоимости в промышленности					Рост занятости				
	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2007	2010–2014	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2007	2010–2014	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2007	2010–2014
	Развитые страны	4,1	2,7	1,5	3,4	1,2	3,6	2,3	0,6	3,5	0,2	1,0	0,9	-0,1	1,3
Северная Африка	6,1	4,5	3,4	4,5	2,4	7,3	4,3	2,9	4,1	1,1	2,8	2,2	2,4	3,3	1,6
Африка к югу от Сахары	5,0	3,5	2,9	5,2	5,6	5,2	3,0	1,7	5,5	6,3	3,1	3,3	2,3	2,3	3,0
Южная Африка	2,6	1,9	1,5	4,1	2,2	1,4	0,7	0,2	3,2	0,8	0,7	3,0	1,8	1,4	2,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	5,0	0,7	3,5	3,8	3,5	5,6	0,0	3,6	4,0	2,6	3,1	2,8	2,3	2,6	2,1
Аргентина	2,6	-1,1	4,9	3,5	3,0	2,5	-2,2	5,1	4,2	1,8	1,4	1,7	1,2	3,2	0,8
Бразилия	8,7	2,5	2,1	3,4	2,0	8,9	1,2	1,8	3,0	1,6	4,5	3,7	0,8	2,6	1,2
Чили	2,4	2,7	5,9	4,2	4,3	1,3	3,4	6,3	2,2	3,2	1,2	3,5	2,1	2,5	2,6
Мексика	6,4	1,7	2,9	2,6	2,8	7,1	1,5	3,2	1,7	2,1	5,1	3,3	2,9	1,8	1,5
Восточная Азия	6,9	8,4	5,3	8,7	6,6	9,4	9,2	5,2	10,7	6,3	3,6	2,8	1,5	1,5	1,2
Китай	4,6	9,4	9,5	10,2	7,7	7,8	9,7	13,0	11,1	8,1	3,4	2,9	1,7	1,5	0,5
Республика Корея	8,6	8,9	6,2	4,8	3,0	13,0	9,8	6,1	5,9	3,3	3,9	2,8	1,3	1,5	1,8
Юго-Восточная Азия	7,3	5,4	4,9	5,1	4,8	8,8	5,4	5,3	4,4	3,9	3,6	3,0	2,3	2,3	1,6
Индонезия	7,4	5,4	4,0	4,7	5,6	9,5	5,4	5,3	3,7	4,8	3,7	3,5	2,2	1,5	0,7
Малайзия	8,6	5,6	6,6	4,8	5,2	8,2	6,4	7,1	3,7	4,1	3,8	3,1	3,1	1,8	3,3
Филиппины	5,9	1,6	2,9	4,9	5,8	8,0	-0,1	2,2	3,9	6,2	4,0	2,7	2,8	2,8	1,0
Таиланд	6,9	7,2	4,3	5,3	2,9	9,1	9,3	5,0	6,1	0,9	1,6	2,6	-0,1	2,1	0,2
Южная Азия	3,0	4,7	4,8	5,6	5,8	3,9	5,6	5,8	6,8	6,8	1,6	2,9	2,3	2,8	2,0
Индия	2,3	5,3	5,3	7,0	6,2	3,7	6,7	5,3	8,0	5,1	1,8	3,5	2,4	2,9	1,2
Западная Азия	7,4	0,8	4,0	5,2	0,3	7,7	0,6	5,3	4,4	-1,8	4,5	4,3	3,6	4,0	2,1
Саудовская Аравия	10,7	-3,7	2,2	3,5	5,2	10,6	-6,1	2,2	2,5	4,9	5,9	6,3	2,5	3,8	3,9
Турция	4,5	4,1	2,9	4,9	4,7	5,4	6,6	3,5	5,3	4,7	1,9	1,6	1,9	0,9	3,5
Страны с переходной экономикой	-6,1	7,5	3,3	-9,8	8,7	2,8	-2,5	0,4	0,5

Источники: См. таблицу 3.1.

Примечание: Расчеты произведены в постоянных долларах 2005 года или с использованием данных о численности работников. Состав групп по странам см. таблицу 3.1.

Таблица 3.4

**СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ИНВЕСТИЦИЙ, СОВОКУПНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА
И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ И СТРАНАХ В 1970–2014 ГОДАХ**

(проценты)

	Рост инвестиций				Рост производительности труда				Рост производительности труда в промышленности						
	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2007	2010–2014	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2007	2010–2014	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2007	2010–2014
Развитые страны	3,4	2,5	2,6	4,8	0,9	3,1	1,8	1,6	2,1	0,8	2,5	2,8	3,1	2,8	1,1
Северная Африка	11,5	1,1	4,4	6,1	-0,8	3,3	2,3	1,0	1,2	0,8	2,5	2,0	0,6	-0,1	-0,4
Африка к югу от Сахары	4,2	-0,8	1,9	9,1	7,4	1,8	0,3	0,6	2,9	2,3	0,0	-0,2	-0,7	0,5	2,7
Южная Африка	3,4	-1,5	1,7	9,0	4,0	1,9	-1,1	-0,3	2,7	-0,6	0,0	-1,8	1,7	1,3	-3,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	7,1	-2,8	5,2	5,9	5,4	1,9	-2,0	1,2	1,3	1,5	1,3	-1,7	2,2	1,5	0,0
Аргентина	3,0	-7,0	9,7	6,6	2,0	1,2	-2,8	3,7	0,3	2,2	1,7	-1,4	6,9	-0,7	-2,5
Бразилия	9,4	-1,6	1,8	2,6	1,8	4,2	-1,2	1,3	0,8	0,8	3,4	-2,8	2,9	0,0	-2,5
Чили	-1,0	4,4	7,3	8,3	5,2	1,3	-0,8	3,8	1,7	1,7	-0,3	-0,5	6,2	0,1	-1,8
Мексика	7,3	-2,7	4,8	3,0	3,2	1,3	-1,6	0,1	0,8	1,3	0,6	-1,7	0,4	0,6	3,7
Восточная Азия	10,4	8,7	6,8	14,1	9,3	3,0	6,3	6,3	6,0	4,2	0,8	4,9	9,1	6,4	5,1
Китай	7,2	6,5	13,8	12,5	8,1	1,2	6,5	7,8	8,7	7,2	-1,6	4,8	10,4	7,1	6,9
Республика Корея	16,3	11,0	4,5	3,7	1,7	4,7	6,1	4,9	3,3	1,2	3,2	5,0	7,7	5,6	4,3
Юго-Восточная Азия	10,8	5,0	2,4	4,7	5,7	3,6	2,4	2,6	2,8	3,2	2,5	1,5	1,8	2,5	1,8
Индонезия	13,6	7,4	1,3	6,7	6,6	3,7	1,9	1,8	3,2	4,9	3,2	-0,4	2,3	2,4	0,8
Малайзия	14,2	4,7	4,0	3,7	9,1	4,8	2,5	3,5	3,0	1,9	0,2	2,0	0,9	4,0	1,6
Филиппины	10,4	-0,5	1,7	3,1	7,0	1,9	-1,0	0,1	2,1	4,8	4,0	-2,9	-1,0	1,9	3,7
Таиланд	6,5	8,6	-3,5	7,4	2,7	5,3	4,6	4,4	3,2	2,8	2,5	5,9	2,3	1,9	1,1
Южная Азия	6,5	3,1	5,6	8,1	4,7	1,3	1,8	2,6	2,8	3,8	1,8	1,2	3,1	1,3	3,0
Индия	3,9	6,3	6,8	12,5	3,8	0,5	1,8	2,9	4,1	5,0	2,3	1,3	0,7	3,3	0,5
Западная Азия	10,7	-0,8	3,1	10,8	-2,0	2,9	-3,5	0,4	1,2	-1,7	3,0	-2,1	1,4	2,6	-1,5
Саудовская Аравия	10,4	-8,2	4,3	13,7	6,7	4,8	-10,0	-0,3	-0,3	1,3	5,5	..	0,6	-1,9	-6,1
Турция	4,4	9,2	3,0	6,8	4,2	2,6	2,5	1,1	4,0	1,2	5,0	-0,4	0,6	2,6	-0,3
Страны с переходной экономикой	-10,9	13,2	2,7	3,6	7,1	2,7	-5,8	4,6	3,0

Источник: См. таблицу 3.1.

Примечание: Расчеты произведены в постоянных долларах 2005 года или с использование данных о численности работников. Состав групп по странам см. таблицу 3.1.

промышленности, занятости и производительности труда двигаются синхронно. В нескольких странах наблюдались аналогичные темпы роста занятости в промышленности, но азиатские страны уже продемонстрировали значительно более высокие темпы роста производства и занятости в отрасли (таблица 3.3), что сопровождалось быстрым ростом производительности труда в ней (таблица 3.4).

В любой стране уровни производительности труда могут значительно варьироваться в зависимости от вида экономической деятельности, размера фирмы и характера – формального или неформального – занятости. Обычно производительность труда выше всего в горнодобывающем секторе (включая добычу углеводородов), поскольку здесь производство в основном ведется крупными капиталоемкими фирмами. Как правило, уровень производительности труда в обрабатывающей промышленности намного выше среднего по стране, хотя он и варьируется, поскольку микропредприятия и неформальные работники с относительно низкой производительностью труда сосуществуют с крупными компаниями, которые используют новейшие технологии и квалифицированную рабочую силу и поэтому имеют более высокую производительность труда. Ниже всего индивидуальная выработка, как правило, в сельском хозяйстве, особенно в азиатских и африканских странах, где большинство производителей – мелкие крестьянские хозяйства, в которых применяются менее механизированные технологии. И наконец, производительность в сфере услуг зависит от отрасли. В целом, в отраслях финансов, страхования, недвижимости, деловых услуг и транспорта, складского хозяйства и связи производительность труда относительно высока (хотя сначала это может просто отражать изменения цен), в то время как в сфере социально-бытовых и личных услуг и государственных услуг индивидуальная выработка, как правило, гораздо ниже. Производительность труда в торговле, общественном питании и гостиничном хозяйстве характеризуется большими различиями, но, как правило, она довольно низка в большинстве развивающихся стран с их обширным неформальным сегментом торговли.

Эти различия позволяют считать, что совокупную производительность можно повысить за счет перераспределения занятых из производств с низкой производительностью труда в более производительные производства – как внутри отраслей, так и между ними. Очевидно, что возможностей для этого больше в тех странах и регионах, где значительная часть рабочей силы занята в низкопроизводительных сферах деятельности, как это в настоящее время обычно имеет место в Азии и Африке и было характерно для Латинской Америки примерно в 1950 году. Эти возможности хорошо использовались в Латинской Америке до 1980 года, когда снижение

доли сельского хозяйства в совокупной занятости (с 55% в 1950 году до 32% в 1980 году) сопровождалось увеличением доли всех других секторов. Однако доля сельского хозяйства в совокупной занятости продолжала снижаться и после 1980 года, но занятость перераспределялась преимущественно в пользу низкопроизводительных услуг. Как показывают данные по выборке стран Латинской Америки, на которые приходится наибольшая часть производства и населения региона, совокупная производительность труда устойчиво возрастала до 1980 года, а после этого стала переживать застой или сократилась практически во всех секторах (диаграмма 3.3А), отражая, в частности, снижение инвестиций.

Африканским странам также удавалось до 1980 года добиваться увеличения совокупного производства благодаря одновременному росту производительности труда в промышленности и секторе современных услуг, а также некоторому – впрочем, ограниченному – перераспределению занятых из сельского хозяйства в (преимущественно) сектор «прочие услуги». И хотя уровень производительности труда в этих секторах услуг был относительно низким, он, тем не менее, был гораздо выше, чем в сельском хозяйстве (диаграмма 3.3В). Эти факторы ослабили или вовсе исчезли в 1980–2000 годах, когда

прекратилось сокращение доли занятых в сельском хозяйстве, а рост производительности труда в большинстве современных секторов (за исключением транспорта и связи) замедлился. В 2000-е годы наблюдался подъем при умеренном снижении доли сельского хозяйства в общей структуре занятости наряду с некоторым повышением производительности труда, в основном в сельском хозяйстве и в низкопроизводительных

услугах. Поскольку в этих секторах по-прежнему трудоустроено 82% населения этих стран, любое повышение производительности труда здесь имеет макроэкономическое значение. С другой стороны, индивидуальная выработка в горнодобывающей промышленности примерно в 20 раз превышает средний показатель, однако в этих странах в ней занято менее 1% рабочей силы.

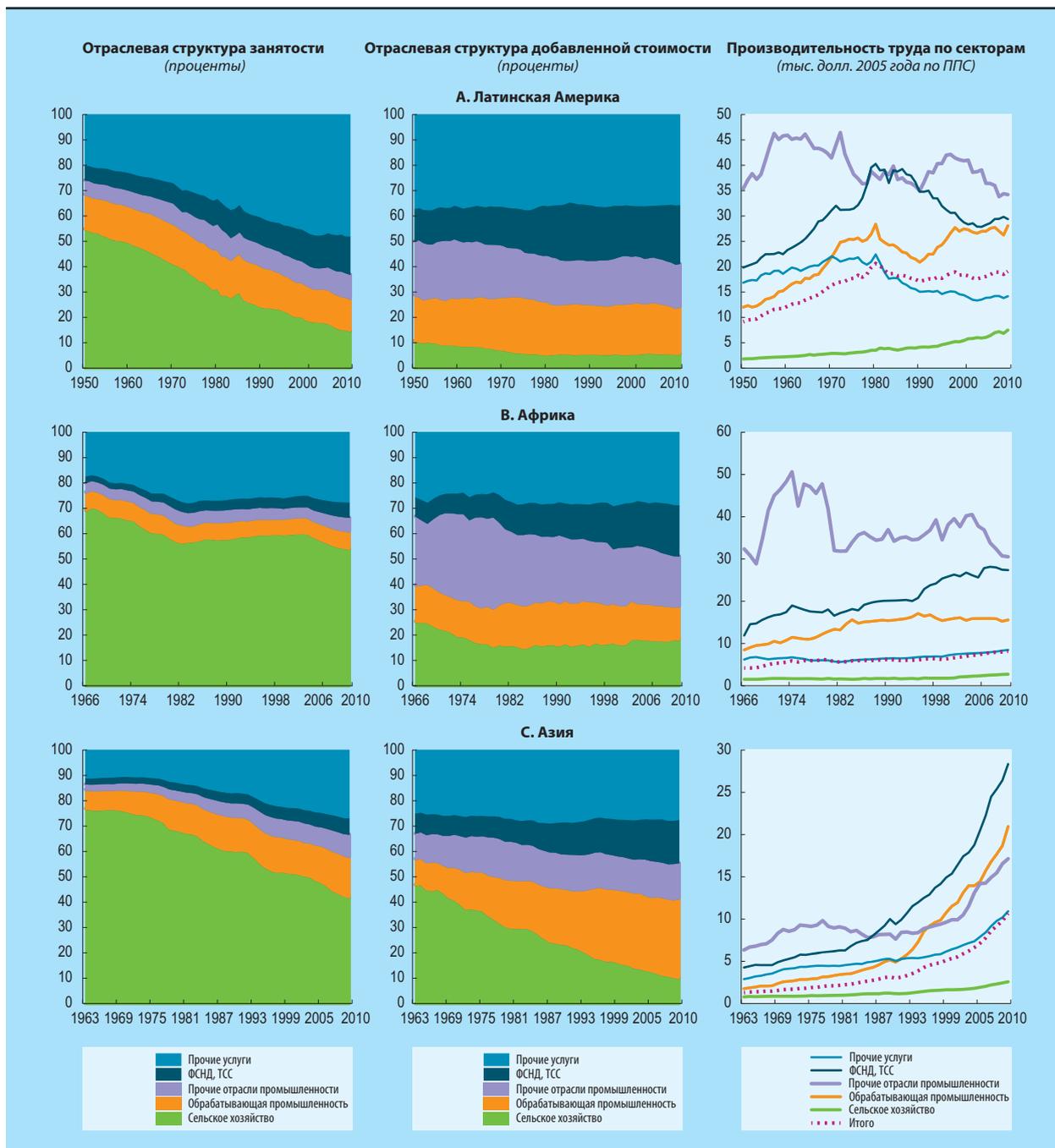
За последние полвека страны Азии добились наибольших структурных преобразований, как и наиболее заметного роста производительности труда, хотя и начав с очень низкой базы (диаграмма 3.3С). Если в начале 1960-х годов на долю сельского хозяйства приходилось 77% общей занятости в регионе, то к 2010 году этот показатель снизился до 42%, главным образом за счет Китая, где в этот период он упал с 82% до 35%. Произошедший в результате сдвиг в структуре занятости вызвал увеличение доли как промышленности, так и услуг, однако воздействие этих изменений на общую производительность труда не был велик до 1975 года, поскольку различия в производительности труда между секторами не

В случае успешных структурных преобразований темпы роста ВВП, инвестиций, промышленности, занятости и производительности труда двигаются синхронно.

Диаграмма 3.3

ДИНАМИКА ЗАНЯТОСТИ, ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ СТРАН В РАЗЛИЧНЫЕ ГОДЫ

(в процентах и постоянных долларах по ППС на одного работника)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Groningen Growth and Development Centre, *GGDC-10 Sector Database*.
Примечание: ФСНД = финансы, страхование, операции с недвижимостью и деловые услуги, ТСС = транспорт, складское хозяйство и связь – обе категории представляют собой группы услуг с более высокой производительностью труда. Прочие услуги включают в себя социально-бытовые и личные услуги и государственные услуги, а также торговлю, общественное питание и гостиничное хозяйство – группу услуг с относительно более низкой производительностью труда. В число прочих отраслей промышленности включены горнодобывающая промышленность, строительство и коммунальное хозяйство. Расчеты основаны на взвешенных региональных средних по выборке стран, которые перечислены ниже. Африка: Ботсвана, Гана, Египет, Замбия, Малави, Марокко, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Эфиопия и Южная Африка; Азия: Китай, Индия, Индонезия, Республика Корея, провинция Китая Тайвань и Таиланд; Латинская Америка: Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Многонациональное Государство Боливия и Чили.

Таблица 3.5

**СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА
В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ ПО ДВИЖУЩИМ ФАКТОРАМ ЗА РЯД ЛЕТ**

(проценты)

		Внутри секторов	Между секторами		Итого
			Статический эффект перераспределения	Динамический эффект перераспределения	
Африка	1966–2010	0,80	0,51	0,20	1,51
	1966–1980	1,26	1,24	0,23	2,72
	1980–1990	0,27	–0,12	0,00	0,15
	1990–2002	1,38	–0,70	0,03	0,71
	2002–2010	1,35	1,07	–0,10	2,32
Азия	1963–2010	2,51	0,51	1,57	4,60
	1963–1980	1,89	0,70	0,53	3,12
	1980–1990	1,78	1,40	0,12	3,30
	1990–2002	4,40	0,89	0,40	5,79
	2002–2010	5,63	1,26	0,78	7,67
Латинская Америка и Карибский бассейн	1950–2010	0,66	0,88	–0,29	1,24
	1950–1960	1,95	0,84	0,16	2,95
	1960–1980	1,23	1,31	0,13	2,67
	1980–1990	–2,24	0,73	–0,34	–1,85
	1990–2002	0,17	0,40	–0,25	0,32
	2002–2010	0,38	0,60	–0,07	0,91

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД, основанные на Groningen Growth and Development Centre, *GGDC-10 Sector Database*.

Примечание: Расчеты основаны на средневзвешенных региональных показателях для пяти основных секторов, как те определены на диаграмме 3.3. Состав групп по странам см. на диаграмме 3.3.

были достаточно большими: так, в 1963 году производительность труда в обрабатывающей промышленности была лишь в 2,2 раза больше, чем в сельском хозяйстве. Гораздо более важным фактором роста производительности труда было ее повышение в рамках различных секторов. Выше всего она была в обрабатывающей промышленности и сфере современных услуг, а сравнительно низкой – в сельском хозяйстве. Но уже в 2010 году в странах, выбранных для настоящего анализа, производительность труда в обрабатывающей промышленности в восемь раз превышала производительность труда в сельском хозяйстве. Таким образом, последующее переключение с сельского хозяйства на другие сектора имело большой эффект для роста совокупной производительности. В Восточной Азии процесс структурных преобразований продолжался даже после того, как определенный уровень индустриализации был уже достигнут, благодаря значительной модернизации промышленного сектора и появлению развитых внутри- и межотраслевых связей, что способствовало расширению различных секторов услуг. Этот процесс был обусловлен не только неизменно высоким уровнем инвестиций (см. ниже), но и высокими

показателями экспорта и повышением внутреннего спроса в этих странах, поскольку реальная заработная плата выросла вследствие роста производительности труда. В Юго-Восточной Азии также был достигнут устойчивый рост производительности труда в промышленности. В сочетании с увеличением доли промышленности в ВВП это привело к более быстрому общему росту производительности труда, чем в других регионах. Вместе с тем в других районах Азии, таких как Южная Азия, в процессе индустриализации по-прежнему доминируют низкопроизводительные производства, что уменьшает возможности догоняющего повышения производительности труда до уровня, достигнутого развитыми странами.

В таблице 3.5 изменения совокупной производительности представлены в разбивке на те, которые произошли в результате изменений в рамках отдельных секторов («внутренний» компонент), и те, которые стали результатом сдвигов в отраслевой структуре занятости («промежуточный» компонент). В воздействии сдвигов в отраслевой структуре занятости далее выделяется влияние изменений в структуре занятости между отраслями с разным уровнем производительности труда

(эффект статического перераспределения) и влияние изменений в структуре занятости между отраслями с разными темпами его роста (эффект динамического перераспределения)⁷. Анализ составляющих роста производительности труда в разных регионах подтверждает вышесказанное. В целом в Африке и Латинской Америке такой рост был более медленным, чем в Азии, и менее плавным, прекращающимся или даже принимающим отрицательное значение в определенных периоды, в отличие от устойчивого роста в Азии. Как в Африке, так и в Латинской Америке в 1980-е и 1990-е годы замедление роста ВВП и снижение нормы инвестирования отрицательно сказались на внутриотраслевой производительности труда. В Африке ситуация усугубилась отсутствием положительных результатов и некоторыми потерями в результате межотраслевого перераспределения занятости, поскольку работники перестали уходить из сельского хозяйства. В 2000-е годы отмечался некоторый рост, отчасти обусловленный перемещением занятых в сектора с более высокой производительностью труда. В Латинской Америке в период 1980–2002 годов наблюдалось перемещение занятых в сферу относительно низкопроизводительных услуг за счет как сельского хозяйства, так и обрабатывающей промышленности, доля которой в структуре занятости в 1990–2002 годах сократилась с 16% до 13%⁸. Экономический подъем в Латинской Америке после 2002 также был слабее, а показатели совокупного роста производительности труда оказались значительно ниже достигнутых в 1950–1960-е годы.

В Азии все компоненты оказали в различные периоды времени значительное позитивное воздействие на рост производительности труда, однако неизменно большое значение имела внутриотраслевая производительность, которая играла определяющую роль в каждый период. В 1990-е и 2000-е годы производительность выросла во всех отраслях, включая сельское хозяйство, чему способствовали высокая норма инвестиций в соответствующих странах, что в свою очередь стимулировало формирование различных связей и позитивных эффектов масштаба, практическое обучение и другие факторы, упомянутые в предыдущем разделе. В таких странах, как Китай, процесс дальнейшего роста добавленной стоимости в сельском хозяйстве, несмотря на абсолютное снижение занятости в отрасли, сопровождался переходом дополнительных работников в сферу производительной занятости в несельскохозяйственных секторах. Эту важную задачу, однако, еще предстоит решить в таких странах, как Индия, где около половины рабочей силы по-прежнему занята в сельском хозяйстве.

Очевидно, что для поступательного роста производительности труда требуется и ее увеличение на уровне отраслей, и перераспределение занятых между секторами в пользу более высокопроизводительных видов деятельности, причем в обоих случаях для этого необходимы инвестиции. Однако добиться и того и другого оказалось сложным в большинстве развивающихся регионов, кроме стран-развивающихся рынков Азии.

b) Рост производительности труда, инвестиции и приобретение знаний

Одним из необходимых условий и движущей силой роста производительности труда и структурных сдвигов является накопление капитала. Собственно, различия в темпах накопления капитала в разных странах разных регионов в значительной степени объясняют различия в динамике производительности труда (см. таблицы 3.4 и 3.6). Реальные инвестиции заметно снизились в 1980-е годы в Африке к югу от Сахары и Латинской Америке и Карибском бассейне (таблица 3.4). Это было связано с коренными изменениями в политике, в том числе снижением роли государства в вопросах развития (включая постоянное сокращение государственных инвестиций), наряду с либерализацией торговли и движения капитала, и широкомасштабной отменой регулирования рынка, в частности финансового сектора. Ожидалось, что такие изменения подготовят почву для повсеместного подъема, движимого частными инвестициями, однако этого не произошло (*ДТР за 2003 год*; Palma, 2011). После 1980-х годов показатели отношения инвестиций к ВВП были самыми низким в Африке к югу от Сахары и в Латинской Америке, и хотя в 2000-е годы они возросли, они так и не вернулись к прежнему уровню.

Ускорение инвестиций помогает развивающимся странам достичь критической массы активности в некоторых промышленных секторах, что впоследствии способствует устойчивому технологическому развитию и диверсификации (ОЭСР, 2012). Это особенно очевидно из анализа инвестиций на душу населения (в постоянных долларах 2005 года), показывающего значение абсолютного уровня инвестиций как определяющего фактора способности экономики к росту и структурной трансформации (таблица 3.6). После длительного периода застоя инвестиций в расчете на душу населения в странах Африки к югу от Сахары выросли в 2010–2014 годах на 46% до в среднем 515 долларов. Это, однако, лишь на 31% превышало уровень 1970-х годов и составило менее 8% от среднего показателя по развитым странам. В Южной Азии инвестиции на душу населения за тот же период в три раза превысили уровень 1970-х годов, но, несмотря на это, они составили лишь 532 долл., что слишком мало для реальной поддержки процесса динамичного роста производительности труда. В Латинской Америке и Карибском бассейне инвестиции на душу населения в период 2010–2014 годов были выше, чем в большинстве других развивающихся регионах, составив в среднем 1 578 долл., но не выросли по сравнению с предыдущим десятилетием и продемонстрировали относительно небольшое увеличение с 1990-х годов. В Юго-Восточной Азии, где в течение всего периода отмечался более быстрый рост ВВП и происходили более широкие структурные изменения, было достигнуто почти пятикратное увеличение инвестиций на душу населения, с 595 долл. в 1970-е годы до 2 530 долл. в 2010–2014 годах. Однако наиболее поразительный рост инвестиций на душу

Таблица 3.6

ДУШЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ОТНОШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ К ВВП В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ И ГРУППАХ СТРАН В 1970–2014 ГОДАХ

	Душевые инвестиции										Отношение инвестиций к ВВП в текущих долларах					
	В постоянных долларах 2005 года					В процентах от показателя развитых стран					Процент					
	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2010-2014	
Развитые страны	4 135	4 683	4 901	6 806	6 687	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	27,5	24,7	22,2	23,4	21,0	
Северная Африка	391	486	396	526	527	9,5	10,4	8,1	7,7	7,9	24,9	27,9	23,4	22,9	22,1	
Африка к югу от Сахары	392	349	354	352	515	9,5	7,5	7,2	5,2	7,7	19,7	17,8	19,0	19,6	23,4	
Южная Африка	921	849	637	841	1 195	22,3	18,1	13,0	12,4	17,9	28,1	24,8	17,5	16,9	19,4	
Латинская Америка и Карибский бассейн	830	1 020	1 284	1 707	1 578	20,1	21,8	26,2	25,1	23,6	22,2	21,3	22,6	23,1	21,3	
Аргентина	1 084	793	895	921	1 612	26,2	16,9	18,3	13,5	24,1	22,5	17,3	15,4	15,6	17,5	
Бразилия	964	960	836	838	1 251	23,3	20,5	17,1	12,3	18,7	21,4	21,2	19,0	17,7	20,3	
Чили	377	422	968	1 404	2 433	9,1	9,0	19,7	20,6	36,4	16,9	18,9	24,4	20,6	22,7	
Мексика	1 144	1 235	1 294	1 655	1 832	27,7	26,4	26,4	24,3	27,4	21,8	21,3	20,7	21,7	21,5	
Восточная Азия	723	1 379	2 581	3 423	4 538	17,5	29,5	52,7	50,3	67,9	24,7	26,8	30,1	27,6	28,0	
Китай	54	104	235	595	1 538	1,3	2,2	4,8	8,7	23,0	27,4	29,0	31,5	37,1	44,4	
Республика Корея	642	1 610	4 320	5 631	6 544	15,5	34,4	88,1	82,7	97,9	27,4	30,6	36,1	31,0	29,8	
Юго-Восточная Азия	595	1 130	1 958	1 650	2 530	14,4	24,1	39,9	24,2	37,8	18,3	22,1	27,5	22,1	25,7	
Индонезия	68	141	269	276	460	1,6	3,0	5,5	4,1	6,9	16,4	21,3	23,5	21,0	31,9	
Малайзия	345	655	1 360	1 242	1 767	8,3	14,0	27,8	18,2	26,4	24,6	32,7	39,1	24,3	24,8	
Филиппины	183	224	224	238	320	4,4	4,8	4,6	3,5	4,8	24,3	24,7	24,5	20,6	20,0	
Таиланд	249	397	901	667	907	6,0	8,5	18,4	9,8	13,6	26,4	28,7	36,0	24,2	25,3	
Южная Азия	172	184	208	356	532	4,2	3,9	4,2	5,2	8,0	18,7	22,5	23,7	26,3	27,8	
Индия	52	70	112	206	405	1,3	1,5	2,3	3,0	6,1	18,7	23,3	25,4	29,9	33,3	
Западная Азия	2 379	1 825	1 536	2 608	3 938	57,5	39,0	31,3	38,3	58,9	22,5	24,3	22,6	20,9	21,8	
Страны с переходной экономикой	366	501	828	7,5	7,4	12,4	20,5	23,2	23,6	

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе ОСООН; а также ЮНКТАДстат.

Примечание: Инвестиции соответствуют валовому накоплению основного капитала. Региональные показатели представляют собой невзвешенные средние. Состав групп по странам см. таблицу 3.1.

населения произошел в Восточной Азии, с 723 долл. в 1970-е годы до 4 538 долл. в 2010–2014 годах; таким образом эти страны почти догнали по этому показателю развитые страны, где в среднем он составляет 6 687 долларов. В Китае, который претерпел наиболее динамичные структурные преобразования в период после 1970 года, произошел почти 30-кратный рост реальных инвестиций на душу населения. Несмотря на это, показатель инвестиций на душу населения в 1 538 долл. там не особенно высок и близок к показателю в Латинской Америке, а также составляет лишь приблизительно четверть от уровня, который демонстрируют Республика Корея или развитые страны.

Хотя инвестиции являются решающим фактором роста производительности труда, строгая корреляция между ними отсутствует, поскольку производительность зависит также от ряда других факторов, таких как загрузка производственных мощностей и движение цен. Кроме того, воздействие инвестиций на общую производительность также зависит от соотношения между инвестициями в активные и пассивные производственные фонды, а также от содержания технологий и масштабов освоения технологических знаний с помощью таких инвестиций. Последнее, в свою очередь, зависит от уровня квалификации, образования и профессиональной подготовки, а также разработки продуктов и процессов и того, в какой степени они связаны с выполняемыми производственными операциями.

Как отмечалось в разделе В выше, освоение технологических знаний и НИОКР имеют важнейшее значение для поддержания динамики роста производительности труда. Возможности такого рода приобретения знаний увеличиваются по мере повышения уже достигнутого уровня производительности труда; они больше в тех странах, где производительность труда уже относительно высока. Поскольку это, как правило, происходит в условиях роста налоговых поступлений, государственные и финансируемые государством образование, подготовка кадров и НИОКР также могут играть важную роль. При этом, однако, трудно установить прямую связь между ростом производительности труда, приобретением знаний и направленной на их поддержание государственной политикой, поскольку квалификация и технологический опыт с трудом поддаются количественной оценке. В качестве приблизительной оценки доля расходов на государственные и финансируемые государством НИОКР в структуре ВВП может указывать на то, какое значение правительство придает приобретению знаний в целях достижения роста производительности труда и проведения структурных преобразований.

Полные данные о государственных расходах на НИОКР отсутствуют, однако они, как представляется, за последние 10 лет возросли в большинстве регионов и в большинстве развивающихся стран. Самыми высокими и растущими наиболее быстрыми темпами они были в Восточной Азии, где рост производительности труда был самым высоким. В Китае в 1996–2013 годах они увеличились с 0,6% до 2% ВВП,

а Республика Корея показала их рост с высокого уровня 2,2% до 4,5%, что намного превышает средний показатель 2,4% по Северной Америке и Западной Европе. Во всех других развивающихся регионах такие расходы не превышают 1% ВВП. В странах Африки к югу от Сахары, регионе с самым низким уровнем производительности труда и сравнительно низкими темпами роста производительности труда, эти расходы застряли на отметке 0,4% от ВВП (UNESCO Institute of Statistics, 2016)⁹.

Вместе с тем на уровне стран взаимосвязь между НИОКР и ростом производительности труда не является прямой. Имеющиеся показатели, такие как доля НИОКР в ВВП или число патентов в соотношении с населением страны, являются показателями «затраты–выпуск», с помощью которых предпринимаются попытки косвенно оценить потоки знаний и связей в области знаний, и которые не могут быть достаточными для получения детальной оценки связей в области обучения между странами и внутри стран. Некоторые развивающиеся страны в 2000-е годы значительно увеличили государственные расходы на НИОКР, однако это не выразилось в более высоких темпах роста производительности труда. Сходные затраты на НИОКР, по-видимому, имеют разную отдачу с точки зрения роста производительности труда. Например, в 2010 году несколько развивающихся стран, таких как Индия, Кения, Марокко, Турция и Южная Африка, вкладывали 0,7–0,8% ВВП в НИОКР, но с различными результатами для приобретения технологического потенциала (без учета очевидного эффекта масштаба). Это объясняется главным образом наличием или отсутствием связей в области обучения. В Индии обрабатывающая промышленность, хотя и застопорилась на планке 17% ВВП, технологически более диверсифицирована, чем в Кении и Марокко. В результате в Индии выше доля вложений частного сектора в НИОКР, что четко проявляется в некоторых наиболее динамичных подотраслях обрабатывающей промышленности и, следовательно, содействует повышению технологического уровня промышленности в целом. Такие параллельные инвестиции частного сектора в НИОКР не могут автоматически вкладываться в других странах, где промышленная база не столь диверсифицирована. При этом в Бразилии доля расходов на НИОКР, значительно более высокая, чем в других странах Латинской Америки, в течение долгого времени не выражается в соответствующем ускорении роста производительности труда в этой стране.

Даже с учетом эффекта запаздывания между вложением инвестиций в НИОКР и достижением производственных результатов позитивное воздействие инвестиций на рост производительности труда в промышленности, по-видимому, зависит от двух важных факторов. Во-первых, расходы на НИОКР должны быть адресными и предназначаться для производств, значимых для местных условий. Иными словами, имеет значение, куда именно направляются вложения на НИОКР и каким образом это способствует накоплению неформальных практических знаний и повышению квалификации. Во-вторых,

расходы на НИОКР должны содействовать повышению производительности в промышленности при наличии соответствующих связей в области обучения. Государственные НИОКР могут быть нацелены на использование в конкретных промышленных

подсекторах, и этот производственный опыт может не быть передан другим секторам, или возможна слабая связь между НИОКР и практической реализацией их результатов.

D. Успешная и пробуксовывающая индустриализация и преждевременная деиндустриализация

Развивающиеся страны с течением времени добились тех или иных успехов в создании производственных связей и использовании торговых отношений и международных конкурентных преимуществ в целях укрепления этих связей (этот вопрос рассматривается в главах II и IV). Факторами этого послужили исходные условия и институциональное наследие, однако решения, принятые в рамках экономической политики, также сыграли важную роль, особенно в том, что касается их воздействия на темпы и направленность накопления капитала и технологической модернизации (Amsden, 2001; ДТР за 2003 год).

В предыдущем разделе было показано, каких результатов достигли отдельные страны и регионы с точки зрения структурных преобразований, инвестиций и производительности. В условиях взаимозависимой глобальной экономики развитие, тем не менее, представляет собой не чисто внутренний процесс: помимо прочего, на него воздействуют и с ним соотносятся те страны, в экономике которых были использованы новаторские и другие преимущества для достижения верхних ступеней лестницы развития.

В самом общем виде можно выделить три различные модели индустриализации. *Догоняющая индустриализация* с устойчивым ростом производства, инвестиций, доходов и технологических и торговых связей, созданных вокруг широкого и все более диверсифицированного обрабатывающего сектора, приводит к устойчивой динамике догоняющего роста, позволяющего сузить разрыв с ведущими странами в производительности труда. *Пробуксовывающая индустриализация* характеризуется застойными показателями промышленного производства и занятости, а также отдельными периодами роста, в ходе которых возникают связи, недостаточно широкие или прочные для обеспечения промышленного роста, позволяющего выдерживать потрясения и спады, что ведет к ситуации постоянной уязвимости. В целом такая модель ведет к увеличению разрыва с ведущими странами в производительности труда. И наконец, при *преждевременной деиндустриализации* доля промышленности в производстве и занятости преждевременно сокращается на уровне дохода на душу населения, значительно более низком по сравнению с тем, на

котором началась деиндустриализация в развитых странах. Это сопровождается разрушением связей в различных сферах деятельности и резким падением относительных уровней производительности труда.

Такая систематизация не претендует на окончательный вид, а также не предполагает, что страны обречены следовать по тому или иному пути. Эти условные модели, как и иной аналогичный анализ (Palma, 2005, 2008; Tregenna, 2015), призваны привлечь внимание к разнородности вариантов индустриализации в качестве основы для извлечения уроков из успешного и неудачного опыта и разработки надлежащих мер промышленной политики (обсуждается в главе VI).

1. Догоняющая индустриализация

Первая модель описывает то, что можно было бы назвать «классическим» путем устойчивой догоняющей индустриализации, при которой доля промышленности (прежде всего обрабатывающей) как в доходах, так и в занятости возрастает по мере того, как увеличивается доход на душу населения на ранних стадиях роста экономики. После достижения некоторых пороговых уровней развития промышленности и роста дохода на душу населения доля промышленности в объеме производства продолжает расти, однако доля занятых в нем снижается, поскольку рост производительности труда в этом секторе (и прежде всего в обрабатывающей промышленности) опережает его рост в других секторах. Как отмечалось в предыдущем разделе, затем на относительно высоком уровне дохода на душу населения доля промышленности в структуре совокупной добавленной стоимости перестает расти (и может даже снижаться), что ведет к возрастанию доли услуг и в объеме производства, и в занятости. За этим следует естественный процесс деиндустриализации, поскольку производительность в промышленности продолжает расти, но структура спроса смещается в сторону услуг. Такова модель, которой последовали сегодняшние развитые страны, а затем и новые индустриальные страны (НИС) Восточной Азии, где, по некоторым оценкам, уже

началась деиндустриализация по типу развитых стран (Ramaswamy and Rowthorn, 1997).

В ряде стран доля добавленной стоимости и занятости в промышленности в целом и в обрабатывающей промышленности в частности постепенно росла с 1970-х годов (таблицы 3.1 и 3.2). Восточная Азия в этом отношении отличается не столько долей промышленности вообще в структуре занятости и объеме производства, сколько долей обрабатывающей промышленности. В короткие периоды времени аналогичной модели следовали некоторые другие страны (например, Бразилия и Турция в 1970-е годы), но ни в одной из них этот процесс не продолжался сколь-нибудь долго. Кроме того, Восточная Азия стала единственным регионом, которому удалось значительно сократить отставание от развитых стран как по общим показателям производительности труда, так и по показателям промышленного развития. Например, Республика Корея, которая до 1950-х годов не провела сколь-нибудь масштабной индустриализации, испытывала нехватку местных квалифицированных кадров и имела неёмкий неразвитый рынок, к 1990-м годам быстро превратилась в страну с высоким уровнем дохода и диверсифицированной экономикой, став ярчайшим примером догоняющего развития промышленности в конце XX века. Хотя в этом широко обсуждающемся примере успех был достигнут как вследствие проводимой страной политики, так и вследствие благоприятного стечения геополитических обстоятельств, он по-прежнему актуален для иллюстрации характера связей, которые важны для создания успешной модели экономического роста в сочетании с желательными структурными преобразованиями.

Республика Корея, которая в отправной точке в 1960 году имела душевой ВВП лишь 150 долл. в текущих ценах (значительно ниже, чем в Бразилии – 208 долл., Малайзии – 229 долл. и Чили – 550 долл.), к 1980-м годам превысила уровень дохода на душу населения в 10 000 долл., а к 2010 году достигла показателя 20 500 долл. (Lee, 2013). Доля обрабатывающей промышленности в структуре добавленной стоимости возросла с 17% в 1970–1971 годах до 31% в 2010–2014 годах (в текущих ценах), а доля обрабатывающей промышленности в структуре занятости увеличилась с лишь 8% в 1963 году до максимальной отметки 27% в начале 1990-х годов, после чего она сократилась до примерно 18%, когда страна уже достигла сравнительно высокого дохода на душу населения (таблица 3.2).

Республика Корея дает пример того, как обрабатывающая промышленность послужила движущей силой индустриализации, начавшейся в 1960-е годы с технологий более низкого уровня и легкой промышленности, а затем распространилась

на более высокотехнологичные сектора и тяжелую промышленность. Плавный переход через эти сектора произошел при мощной поддержке в области кредитования и НИОКР со стороны государства, а также общей и целевой государственной поддержке фирм в конкурентной борьбе на экспортных рынках. Дополнительная поддержка была оказана с помощью инвестиций в расширение инфраструктуры, в особенности в обеспечение физической инфраструктуры (например, дороги, Интернет, водо- и электроснабжение) и соответствующей инфраструктуры в области знаний (например, человеческий капитал, лаборатории НИОКР и университетские центры передового опыта). После этого правительство начало предоставлять особые налоговые льготы для частных инвестиций. За имитацией последовали собственные научно-технические достижения и разработка новых продуктов и процессов в различных конкурентоспособных сегментах, что обозначило выход компаний страны на мировые рынки (Lee et al, 1988; Rodrik, 2014). Таким образом, Республика Корея диверсифицировала структуру экспорта от низко- и средне- до высокотехнологичных категорий продукции, став одной из немногих стран-развивающихся рынков, создавших самую современную технологическую базу.

Хотя динамичность экспорта зачастую считают основной причиной успеха, которого добилась Республика Корея, исключительно важную роль сыграли также внутренний спрос и связанные с ним изменения в сфере распределения доходов, в частности земельная реформа, создавшие условия для формирования связей в сфере доходов, особенно на ранних стадиях индустриализации (Studwell, 2013). По сути, эти важнейшие факторы способствовали сбалансированному экономическому росту путем создания внутреннего рынка для массового производства промышленных товаров¹⁰.

В ходе первого периода индустриализации, которую проводила Республика Корея (до середины 1970-х годов), наряду с крайне быстрым ростом производительности труда (более 8% в год) в секторе обрабатывающей промышленности, где доминировали трудоемкие отрасли, происходило еще более быстрое расширение занятости в этом секторе. Впоследствии изменение структуры обрабатывающего сектора привело в 1980-е и 1990-е годы к непрерывному быстрому росту производительности труда, хотя и при сокращении темпов роста занятости. Обрабатывающий сектор оказался достаточно сильным для дальнейшего наращивания производительности труда даже после кризисов 1998 и 2008 годов, но без дальнейшего роста числа занятых в нем (диаграмма 3.4). Таким образом, как представляется, страна вступила в «позитивный процесс деиндустриализации» на уже высоком уровне душевых доходов

Начальные условия и институциональное наследие способствовали созданию производственных связей, но важную роль также сыграли решения в рамках экономической политики.

и производства. Китай является еще одной страной, которой на протяжении нескольких десятилетий, и даже до настоящего времени, удалось сохранять быстрый рост производительности труда и занятости в обрабатывающей промышленности (диаграмма 3.4).

2. Пробуксовывающая индустриализация

Догоняющая индустриализация наблюдается гораздо реже, чем случаи *пробуксовывающей индустриализации*, когда доля обрабатывающей промышленности в структуре добавленной стоимости и занятости перестает расти, оставаясь на скромном уровне. Многие развивающиеся страны с разным уровнем дохода на душу населения в той или иной степени столкнулись с этим. Их траектория развития имела и периоды высокого роста, но лишь в редких случаях это было связано с обрабатывающей промышленностью, которая никогда не достигала уровней (по доле в занятости или производстве), которые наблюдались в Восточной Азии. В большинстве этих стран обрабатывающая промышленность достигла средних пороговых показателей, которые оказалось сложно преодолеть; темпы роста производительности труда, как правило, резко колебались, хотя лишь в редких случаях они дотягивали до показателей периодов даже самого низкого роста в Восточной Азии, а когда они возрастали, такой рост не сопровождался устойчивым ростом занятости в обрабатывающей промышленности (диаграмма 3.4).

В некоторых странах анклавный характер обрабатывающей промышленности (например, на сборочных предприятиях) по всей вероятности препятствовал формированию производственных связей с поставщиками и потребителями, и во многих случаях процесс создания новых рабочих мест в обрабатывающей промышленности был недостаточен для создания необходимого спроса и связей в сфере доходов. Кроме того, инвестиции, даже в случае их роста, возможно, оставались все же слишком низкими для создания мощного импульса, позволяющего запустить самоподдерживающийся процесс расширения производственного потенциала и внутреннего спроса, и для финансирования деятельности в достаточно широкой сфере, необходимой для развития синергических связей между производством и генерированием знаний.

Хотя в целом процесс индустриализации приостановился или замер на таком уровне доходов и занятости в промышленности, который слишком низок для того, чтобы привести в действие механизмы кумулятивной причинно-следственной связи, существуют конкретные различия. В некоторых странах, таких как Индия и Мексика, доля обрабатывающей промышленности в производстве и занятости в течение длительного времени оставалась неизменной. В других странах, например во многих странах Африки к югу от Сахары, рост производства и занятости в обрабатывающей промышленности был крайне медленным даже еще до того, как появилась возможность создания прочной основы

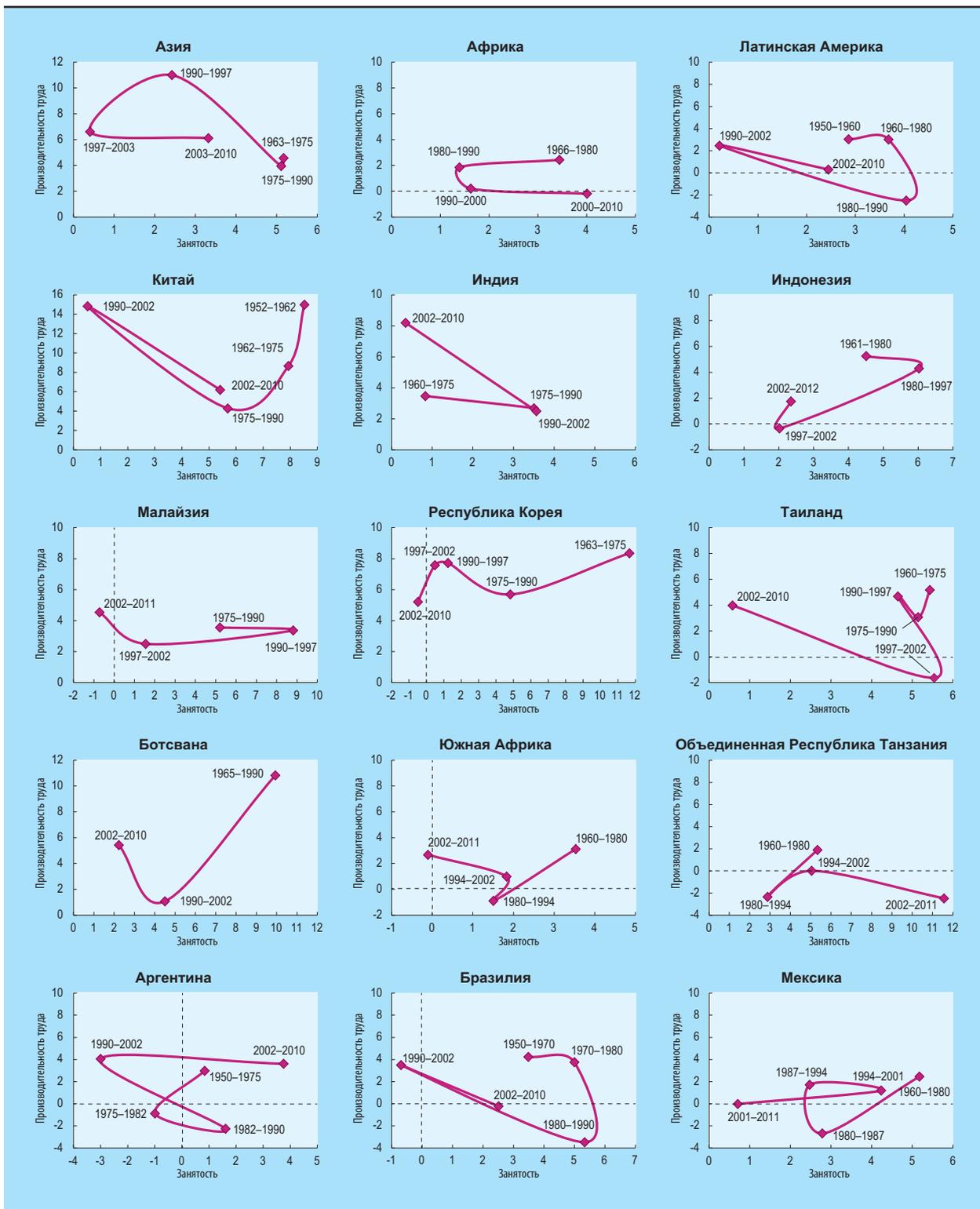
устойчивой индустриализации. Однако в других же странах, таких как некоторые страны Юго-Восточной Азии, траектория индустриализации неоднократно прерывалась после крупного кризиса. Удивительно, что эти тенденции были характерны для целого ряда развивающихся стран. Согласно оценкам, не менее 30 стран демонстрируют пробуксовывающий догоняющий рост (World Bank, 2012; Lee, 2013).

Примером пробуксовывающей индустриализации первого типа служит Индия. В 1950-е и 1960-е годы ее обрабатывающий сектор прошел через более легкие этапы диверсификации, связанные со стратегией импортозамещающей индустриализации. Однако впоследствии динамика роста оказалась слабой, в результате чего основные обрабатывающие отрасли Индии (особенно отрасли, производящие товары производственного назначения), которые сформировались в первые десятилетия индустриализации, оставались недогруженными, прежде всего из-за недостатка спроса, а затем из-за отсутствия производственных связей, характерных для роста обрабатывающей промышленности (Raj, 1975; Bhalla and Ma, 1990). Доля обрабатывающей промышленности в общей занятости увеличилась за четыре десятилетия лишь на 2 п. п., с 9,4% в 1970 году до 11,6% в 2011 году, в то время, как доля обрабатывающей промышленности в добавленной стоимости за тот же период переживала застой на уровне 17–21%. С 1980 года в низкотехнологичных, трудоемких отраслях обрабатывающей промышленности, таких как пищевая и текстильная промышленность, наблюдалось некоторое снижение доли в выпуске, хотя их доля в занятости сохранялась прежней. Даже в более динамичном секторе швейной промышленности в период 1980–2005 годов рост доли производства оставил лишь 1 п. п., в то время как доля в занятости увеличилась на 6 процентных пунктов. В средне- и высокотехнологичных секторах, таких как производство автомобилей и других транспортных средств, химической продукции и резиновых и пластмассовых изделий, доля в производстве и занятости в 2014 году аналогична уровню 1980 года.

Ослабевающие производственные связи внутри промышленности, а также между промышленностью и сельским хозяйством, сформировавшиеся в более ранний период, так и не достигли порога, необходимого для оказания опосредованного воздействия на сферы занятости, доходов и спроса в Индии. Ограниченность внутреннего рынка (несмотря на многочисленность населения) в свою очередь сказывается на способности реализовывать эффект масштабов производства, необходимый для того, чтобы страна стала более конкурентоспособной на мировом рынке (Dasgupta and Singh, 2006; Kannan and Raveendran, 2009). В то же время производственные связи и объем производства в других подсекторах обрабатывающей промышленности, особенно тех, которые связаны с инженерно-конструкторскими работами и высокотехнологичной продукцией (например, для производства энергии), были относительно слабыми (отчасти, за исключением фармацевтического сектора). Таким образом,

Диаграмма 3.4

СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ЗАНЯТОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ И РЕГИОНАХ В РАЗЛИЧНЫЕ ГОДЫ
(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Groningen Growth and Development Centre, GGDC-10 Sector Database.
Примечание: Среднегодовые темпы прироста даны за периоды, указанные в соответствующих диаграммах. Для регионов указаны средневзвешенные величины. Состав групп см. диаграмму 3.3.

рост производительности труда на уровне секторов не был связан с достижением высокого уровня и качества занятости в экономике в целом.

Рост сектора услуг в Индии происходит быстрее, чем рост других секторов, и этот сектор становится доминирующим в экономике. Тем не менее, если рассматривать услуги по отдельности, будет видно, что, хотя в некоторых категориях (например, деловые услуги, услуги в области программного обеспечения и услуги, связанные с информационно-коммуникационными технологиями) среднегодовой рост с начала 1990-х годов составлял 10%, в других подсекторах рост происходил более медленными темпами. В результате, хотя доля услуг в структуре ВВП составляет почти 60%, их доля в общей занятости достигает лишь примерно 30% (Kotwal et al, 2011; Ghosh, 2015), при этом наибольшая доля занятых по-прежнему приходится на отрасли услуг с крайне низкой производительностью и оплатой труда. Эти модели роста также объясняют значительные различия в уровнях производительности труда в рамках отдельных секторов индийской экономики и между ними. Взвешенный коэффициент вариации производительности труда по секторам составляет 0,69 – самый высокий в Азии (Klyuev, 2015), – что указывает на значительные возможности повышения производительности труда в масштабах всей экономики в результате перемещения ресурсов из низкопроизводительных в более высокопроизводительные сектора и отрасли экономики.

Мексика дает еще один пример пробуксовывающей индустриализации, хотя и при более высокой, чем в Индии, доле промышленности в ВВП. В послевоенный период среднегодовой рост в обрабатывающей промышленности составлял около 7,5% при увеличении показателей как занятости, так и, в меньшей степени, производительности труда. К 1970–1980 годам доля промышленности и ее обрабатывающего сектора в общем объеме добавленной стоимости составляла соответственно около 40% и 19%. Однако с тех пор она практически не изменилась (таблицы 3.1 и 3.2). Обрабатывающая промышленность серьезно пострадала от кризиса задолженности в начале 1980-х годов, когда ее рост прекратился, а производительность труда снижалась вплоть до 1987 года. Переориентация политики и процесс присоединения к Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) с участием Соединенных Штатов и Канады привели к некоторому повышению производительности труда в период 1987–1994 годов и к более значительному оживлению роста занятости во второй половине 1990-х годов, наряду с резким повышением производства на сборочных предприятиях («макиладорас»).

Однако без ускорения темпов инвестиций в 2000-е годы не выросли ни производительность труда, ни занятость (диаграмма 3.4). Неспособность добиться устойчивого промышленного роста выразилась в вялом росте производительности труда в обрабатывающей промышленности, в среднем лишь на 0,2% ежегодно в период 1970–2012 годов; фактически в этот период в экономике в целом не наблюдалось роста производительности труда.

Быстрая либерализация торговли и финансовой сферы, в результате которой страна стала крупным экспортером продукции сборочных производств, лишь в ограниченной степени связанных с отечественными предприятиями, часто завышенный валютный курс и изменение роли государственного сектора, – все эти факторы объясняли низкие показатели роста экономики Мексики. Одной из главных особенностей этой экономики стал контраст между быстрым ростом экспорта и слабым ростом инвестиций (ДТР за 2002 год; Moreno-Brid et al., 2005; Moreno-Brid and Ros, 2009). В период после присоединения к НАФТА, характеризовавшийся торговой и финансовой либерализацией,

Догоняющая индустриализация распространена гораздо меньше, чем случаи пробуксовывающей индустриализации, когда доля обрабатывающей промышленности в структуре добавленной стоимости и занятости переживает застой на скромном уровне.

наблюдалось значительное увеличение экспорта продукции обрабатывающей промышленности от всего лишь 10% общего объема экспорта в 1981 году до более 80% в начале 2000-х годов с последующим лишь незначительным снижением. Однако одновременно с ростом экспорта происходил столь же быстрый рост импорта, что привело к росту отношения импорта к ВВП с 12,9% в 1981 году до 31% в 2010 году. В ситуации, когда на производство промежуточных товаров внутри страны приходится лишь 25% совокупной добавленной стоимости, не происходит формирования активных производственных связей с поставщиками и потребителями из числа отечественных предприятий (Palma, 2005). Снижение темпов инвестирования в 1980-е годы сменилось их ростом в 1990-е годах, однако с тех пор отношение инвестиций к ВВП остается на уровне 20–21%. Таким образом, несмотря на преференциальный доступ к крупнейшему и наиболее динамичному рынку в промышленно развитом мире, а также на значительный приток иностранных инвестиций, мексиканская экономика так и не смогла наладить связи, необходимые для стимулирования динамичного процесса индустриализации и экономического роста. Это во многом обусловлено ослаблением связи между экспортными секторами и остальной частью экономики страны (Cruz, 2015; Palma, 2011).

Некоторые страны Юго-Восточной Азии, такие как Индонезия и Таиланд, пережили гибридный тип пробуксовывающей индустриализации в сочетании с позитивным процессом структурных

преобразований в период между 1960-ми годами и азиатским кризисом 1997–1998 годов. До кризиса эти преобразования сопровождалось увеличением темпов роста капиталовложений и непрерывным увеличением занятости и производительности труда во многих промышленных отраслях, особенно в обрабатывающей промышленности (диаграмма 3.4). Кризис 1997–1998 годов привел к замедлению промышленного роста и прекращению роста занятости в формальном секторе экономики этих стран. Норма инвестирования резко снизилась и полностью так и не восстановилась, а динамика промышленного развития претерпела глубокие изменения. Кроме того, как и в Мексике, в этих странах наблюдалось явное ослабление связей между экспортным сектором, с его высокими показателями роста, и другими отраслями производства и выработки знаний (Aswicahyono et al, 2011). Хотя после кризиса темпы роста постепенно восстановились, последствия кризиса для ключевых факторов промышленного роста были глубокими, включая значительное снижение нормы инвестирования с очень высокого уровня и структурные сдвиги в обрабатывающей промышленности. В Индонезии в послекризисный период наблюдалось увеличение удельного веса пищевой промышленности и каучуковой отрасли, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье, а также производства нефтепродуктов из сырой нефти. В Таиланде доля производства высокотехнологичных категорий товаров, таких как машины, компьютерное оборудование и оптические приборы, возросла с 0,2% в 1982 году до 8,1% в 1996 году, но по-прежнему сохранялась на уровне 8% в 2006 году. Таким образом, перед этими странами по-прежнему стоит задача создания позитивной взаимосвязи между технологическими изменениями, инвестициями и спросом в тех секторах, которые уже развились до определенной степени, но пока не реализовали всех своих возможностей расширения и роста.

В этих странах проявляется двойственность хозяйственного уклада, когда динамичная «современная» экономика сосуществует с относительно малоподвижной и более неформальной экономикой. Например, в Индонезии и Таиланде доля занятых в сельском хозяйстве по-прежнему составляет более 30%, а производительность труда в различных секторах экономики этих стран обнаруживает большие различия. Это указывает на неиспользованные возможности повышения производительности и роста в масштабах всей экономики путем перераспределения ресурсов из низкопроизводительного сельского хозяйства в более высокопроизводительные сектора промышленности и современных услуг (Amarase et al, 2013; Chuenchoksan and Nakornthab, 2008; Lathapipat and Chucherd, 2013). Такие сдвиги, однако,

не происходят сами по себе: для их поощрения необходима проактивная промышленная политика.

К другим примерам пробуксовывающей индустриализации – хотя и в противоположном Юго-Восточной Азии конце спектра – относятся некоторые страны Африки к югу от Сахары¹¹. Начав с гораздо менее развитой, чем в остальных развивающихся странах, промышленной базы, страны региона продвинулись в деле развития промышленности, в том числе обрабатывающих отраслей, в период ускоренного роста 1960–1975 годов, когда темпы промышленного роста превышали показатели в развитых странах (de Vries et al., 2015)¹². Проводимая вслед за этим политика структурной перестройки привела во многих странах региона к ряду негативных последствий для обрабатывающей промышленности (UNIDO and Government of the United Republic of Tanzania, 2012). В этих условиях неокрепшие местные предприятия были не в состоянии генерировать ресурсы, необходимые для запуска инвестиционного процесса (который затормозился до предельно низкого уровня вплоть до середины 2000-х годов)¹³, или выдерживать конкуренцию со стороны иностранных фирм, хотя немногие государственные предприятия обрабатывающей промышленности, показывавшие более высокие результаты, смогли привлечь иностранных покупателей. В регионе в целом доля промышленности в общей добавленной стоимости постепенно сократилась с максимального уровня 30% в 1980 году, в то время как доля обрабатывающей промышленности в добавленной стоимости снизилась примерно с 15% до уровня однозначных чисел в 2010-е годы. В то же время доля занятых в промышленности после 1970 года оставалась на уровне ниже 10%, и только в 2010-е годы достигла 12%.

Поскольку во многих странах Африки к югу от Сахары сектор обрабатывающей промышленности в период

импортозамещения не достиг достаточных масштабов и технического уровня, потенциал этого сектора как локомотива остался нереализованным, и он так и не достиг масштабов, необходимых для поддержания кумулятивного процесса формирования производственных связей¹⁴. Не было достигнуто увеличения прибыли и все большего роста производительности труда, экспортный потенциал остается на низком уровне, а проникновение технологий в другие сектора экономики ограничено. Кроме того, обучение в ходе практической деятельности носит ограниченный характер. Помимо этого, не налажены прочные связи с другими секторами – поставщиками и потребителями; наоборот, связи между сельским хозяйством и промышленностью с течением времени стали более раздробленными, а из-за ограниченного создания занятости в промышленности работники вытесняются в сферу низкотехнологичных услуг.

Необходима проактивная промышленная политика поощрения перераспределения ресурсов из низкопроизводительного сельского хозяйства в более высокопроизводительные сектора промышленности и современных услуг.

Как в странах Африки к югу от Сахары, так и в странах с переходной экономикой сокращение доли промышленности в целом и обрабатывающей промышленности в частности сопровождалось сокращением дохода на душу населения, и такое положение называется «обратной деиндустриализацией» (Palma, 2005).

3. Преждевременная деиндустриализация

Высокие темпы экономического роста и масштабная промышленная политика, которые были характерны для большей части развивающихся стран в 1960-е и 1970-е годы, позволили некоторым странам, особенно в Латинской Америке, достичь относительно высоких показателей промышленного производства и производительности труда. Эти страны более или менее поспедали за быстрыми темпами роста производительности в экономиках развитых странах. Однако после кризиса задолженности и «потерянного десятилетия» 1980-х годов и последующего перехода в политике к рыночным стратегиям большинство этих стран столкнулись с постоянным снижением доли промышленности в производстве и занятости. Значительная и порой односторонняя либерализация торговли в сочетании с периодическим повышением курса национальной валюты в некоторых странах в целях борьбы с инфляцией серьезно сказалась на рентабельности и жизнеспособности важных сегментов обрабатывающей промышленности. Кроме того, регрессивное перераспределение доходов и снижение роли государства в достижении целей развития ослабили внутренние рынки и вновь негативно сказались на ранее действовавших факторах индустриализации. Таким образом, стратегии, принятые на вооружение в целях приведения в действие динамичного процесса накопления частного капитала и экономического роста на основе, с одной стороны, увеличения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и, с другой стороны, уменьшения государственных инвестиций и вмешательства государства в экономику, не принесли ожидаемых результатов. Так, в 1980-е и 1990-е годы норма накопления в этих странах упала, а рост в них был гораздо ниже среднего показателя за послевоенный период (ДТР за 2003 год; Palma, 2011).

Процессы индустриализации в Аргентине, Бразилии и Чили настолько значительно продвинулись с 1930-х и 1940-х годов, что в первой половине 1970-х годов на долю их сектора обрабатывающей промышленности приходилось соответственно

34%, 31% и 20% совокупной добавленной стоимости. Однако к 2010–2014 годам эта доля снизилась соответственно до 17%, 13% и 12%, (таблица 3.2). В определенной степени аналогичным путем, но с различиями в сроках, следовали страны Северной Африки, а также некоторые страны с переходной экономикой после распада бывшей системы централизованного планирования, который главным образом и разрушил основу их значительного промышленного развития¹⁵.

Поскольку данный процесс сокращения удельного веса обрабатывающей промышленности начался с уровней дохода на душу населения, которые были значительно ниже уровней дохода, на которых начался процесс деиндустриализации в развитых странах, это явление получило название «преждевременной деиндустриализации»¹⁶. Подобный спад в странах, уже достигших значительного уровня промышленного производства, нередко связан с политическими шоками и связанным с этим изменением направленности политики.

В Латинской Америке в целом в ходе первого этапа деиндустриализации в 1980-е годы наблюдалось резкое падение производительности труда, поскольку сначала предприятия обрабатывающей промышленности корректировали объем производства и уровень реальной заработной платы, а не число занятых. Однако на втором этапе, когда стало ясно, что от прежнего проекта индустриализации пришлось отказаться, потребовалась общая коррекция, нацеленная на структурную перестройку промышленности и сокращение занятости. Такая «оборонительная стратегия» (включавшая закрытие многих

компаний) привела к восстановлению производительности труда в период 1990–2002 годов и сопровождалась абсолютным сокращением занятости в обрабатывающей промышленности в некоторых странах (Porta et al., 2016). Оживление экономики в 2003–2011 годах вызвало возобновление роста занятости в обрабатывающей промышленности, однако привело лишь к скромному увеличению производительности труда (диаграмма 3.4)¹⁷. При сохранении низкого показателя доли инвестиций в ВВП в период после 1970 года норма накопления капитала в Латинской Америке была самой низкой среди развивающихся регионов. Этому сокращению явно, но лишь отчасти, способствовало постоянное сокращение государственных

инвестиций в период после 1980 года (см. также главу V). В Северной Африке и странах с переходной экономикой доля инвестиций в ВВП также в лучшем случае оставалась на прежнем уровне, относительно низком в расчете на душу населения (таблица 3.5).

Односторонняя либерализация торговли, отказ от финансового регулирования, регрессивное перераспределение доходов и снижение роли государства в достижении целей развития привели к преждевременной деиндустриализации в некоторых странах, в частности в Латинской Америке.

В условиях усиления конкуренции на мировых рынках преждевременная деиндустриализация затрудняет проведение успешных преобразований, уменьшая стимулы для инвестиций, снижая динамику создания новых рабочих мест в современных секторах экономики, ослабляя связи со спросом и доходами и ограничивая возможности использования эффекта масштаба. В частности, сокращение совокупного спроса на промышленные товары отечественного производства в результате увеличения импорта (при отсутствии одновременного увеличения экспорта продукции обрабатывающей промышленности) выступает в качестве фактора деиндустриализации. При ослаблении динамики создания новых рабочих мест в современном секторе экономики рабочая

сила зачастую поглощается в низкопроизводительном первичном секторе, вспомогательных отраслях услуг и/или неформальном секторе экономики с их рабочими местами низкого качества и низкой оплатой. Таким образом, в экономике еще больше усложняются возможности формирования контура доходов. В таких условиях контур инвестирования отечественного производства, позволяющего заменить импорт промежуточных товаров и средств производства, оказывается серьезно ослаблен или полностью разрушен. Финансовая либерализация становится еще одним фактором деиндустриализации, влияя на степень конкурентоспособности валютного курса (Patnaik, 2003).

Е. Вклад первичного и третичного секторов в структурную трансформацию

1. Роль первичного сектора в достижении структурных сдвигов

Исторически во многих странах процессы индустриализации удалось запустить с помощью разнообразных связей с производством сырьевых товаров¹⁸. Однако страны, богатые ресурсами, сталкиваются с особыми проблемами, связанными с «ресурсным проклятием», когда их высокая обеспеченность природными ресурсами снижает стимулы для проведения структурных преобразований, а в ряде случаев сопровождается также изъятием в управлении, завышенным валютным курсом и чрезмерной внешней задолженностью.

Однако эти связи возникают отнюдь не автоматически, а результаты развития в решающей степени зависят от управления ресурсами и полученной от них отдачи. Задача состоит в том, чтобы быть в состоянии стимулировать процесс динамичного взаимодействия между производством и экспортом сырьевых товаров и структурными преобразованиями, предполагающими экономическую диверсификацию, включая расширение обрабатывающей промышленности. Даже если цель состоит в том, чтобы уменьшить долю первичного сектора в структуре ВВП, сам этот сектор

может в различных формах существенно содействовать этим переменам, которые могут повысить эффективность связей, столь важных для процесса индустриализации (UNIDO, 2012)¹⁹. Связи добывающей промышленности с более высокими переделами служат потенциально важным источником сырья для отечественной обрабатывающей промышленности. Они могут оказаться полезны для наращивания переработки сырья в качестве первого шага в расши-

рении обрабатывающего сектора. Добывающая промышленность также нуждается в разнообразных товарах и услугах, некоторые из которых могут поставляться на внутреннем рынке отраслями более высоких переделов. Чистый экспорт сырьевых товаров может способствовать поступлению иностранной валюты, необходимой для финансирования импорта средств производства для расширения производственного потенциала и проведения технической модернизации обрабатывающей промышленности, что уменьшит необходимость внешних заимствований. Рост доходов в первичном секторе также содействует увеличению внутреннего спроса на потребительские товары,

некоторые из которых могут производиться внутри страны, формируя, таким образом, канал спроса на отечественную продукцию. Первичный сектор, особенно добыча нефти и газа и полезных ископаемых,

Первичный сектор зачастую является основным источником налоговых поступлений, с помощью которых можно финансировать экономическую диверсификацию, одновременно также привлекая дополнительные частные инвестиции.

является основным источником налоговых поступлений для государственных капиталовложений и оказания государственных услуг, включая образование и профессиональную подготовку, коммунальные услуги и деловые услуги (ДТР за 2002 год и 2005 год). Такие государственные расходы позволяют финансировать экономическую диверсификацию, одновременно также привлекая дополнительные частные инвестиции.

Все это в решающей степени зависит от экономической политики. Отсутствие действенной политики развития экспортного производства сырья еще в большей степени, чем в других секторах, способно привести к формированию здесь производств анклавного типа (особенно в добывающей промышленности) и появлению факторов уязвимости на макроэкономическом уровне. Это создает специфические слабые места, которые в настоящее время вышли на поверхность после десятилетнего бума мировых цен на сырьевые товары и их последующего снижения. Таким образом, период роста цен и доходов от экспорта сырьевых товаров может поддерживать экономический рост, но также может привести либо к большей структурной диверсификации, либо к возрастанию в экономике удельного веса отраслей первичного сектора (reprimarization)²⁰.

Число стран, в которых на сырьевые товары приходится больше половины общего объема экспортных поступлений, увеличилось с 108 в 2000 году до 115 в 2014 году²¹. Некоторое возрастание доли отраслей первичного сектора в экспорте произошло в Африке, где доля обработанного и необработанного сырья в общем объеме товарного экспорта несколько выросла, с 75% в 2000 году до 76% в 2014 году, а более значительным оно было в Южной Америке – с 66% до 75% (см. также главу IV)²².

Основная проблема такой зависимости от сырьевого сектора состоит в нестабильности мировых цен на сырье, что приводит к резким перепадам объемов экспортной выручки. Это привносит элемент нестабильности в систему государственных финансов, а, следовательно, и в систему государственных инвестиций, которая опирается на такие доходы. Кроме того, резкий рост экспортных поступлений в периоды высокой конъюнктуры может привести к повышению курса национальной валюты, что снижает стимулы для внутреннего производства товаров, которые могут быть закуплены за рубежом, и, таким образом, сдерживает экономическую диверсификацию. И в том, и в другом случае для того, чтобы индустриализация могла развиваться в таких условиях, требуются конкретные меры бюджетно-налогового и кредитно-денежного регулирования.

В 2000-е годы во многих странах правительство стремилось смягчить потенциально негативное воздействие нестабильности поступлений от экспорта на государственные финансы с помощью новых бюджетных правил, например ограничений государственных расходов и правил, касающихся сбалансированного или структурного бюджета. Они имели неоднозначные результаты. В числе обычно называемых успешных результатов – правило

сбалансированного структурного бюджета в Чили и правило индекса устойчивого бюджета в Ботсване, которое предусматривает, что текущие расходы финансируются только за счет несырьевых доходов. Несколькими правительствами созданы фонды аккумуляции сырьевых доходов (Aoun and Boulanger, 2015) в качестве буфера от неустойчивости доходов и инструмента сглаживания бюджетных расходов во времени или долгосрочных сбережений для будущих поколений, поскольку природные ресурсы конечны²³. Для предотвращения или уменьшения роста курса валюты, который может уменьшить конкурентоспособность отечественной обрабатывающей промышленности, многие правительства стремятся регулировать номинальный валютный курс с помощью интервенций на валютном рынке (см. главу VI).

2. Вклад поступлений от сырьевого экспорта в структурную трансформацию

Подпитка доходов государства выручкой от продажи сырьевых товаров – важнейший канал бюджетного обеспечения стратегий роста и диверсификации. Об этом свидетельствует увеличение государственных инвестиций во всех основных регионах–производителях сырья вслед за ростом мировых цен на сырьевые товары в 2000-е годы. Доля государственных инвестиций в структуре ВВП возросла в Латинской Америке с 3,5% в 2000 году до 4,1% в 2014 году, в Африке с 5,1% до 6,1%, а в странах с переходной экономикой с 2,7% до 4,3% (IMF, 2015). Государственные доходы от добывающей промышленности использовались для содействия диверсификации экономики, например в виде финансирования государственных банков развития и инвестирования технологического развития²⁴. В условиях снижения сырьевых цен некоторые из этих схем финансирования могут быть сокращены или даже свернуты, в связи с чем возникает вопрос об устойчивости таких стратегий.

Формированию или укреплению связей между первичным сектором и обрабатывающей промышленностью стало уделяться возросшее внимание²⁵. В идеале между этими отраслями должны формироваться производственные связи, дополняющие связи в сферах потребления и финансов (Hirschman, 1958, 1986). В добывающей промышленности связи с отечественными поставщиками могут устанавливаться в основном с помощью требований или рекомендаций в отношении использования местных ресурсов. Они направлены на создание в стране рабочих мест и производственной базы снабжения сырьевого сектора. В последние годы многонациональные предприятия (МНП), судя по всему, сами заинтересованы в расширении связей, поскольку они могут получать некоторые производственные ресурсы на месте при более низких затратах, а также ставят задачи корпоративной социальной ответственности. Однако именно государство должно устанавливать или согласовывать с МНП требования локализации,

а также содействовать налаживанию деловых связей между этими компаниями и местными фирмами в целях создания сети эффективных внутренних поставщиков. По-видимому, еще больший потенциал формирования связей с местными поставщиками имеется в сельскохозяйственном производстве, поскольку усилия, предпринимаемые во многих странах для увеличения производства и производительности труда, ведут к увеличению спроса на относительно несложное оборудование и материалы, которые зачастую могут поставляться отечественными компаниями (UNCTAD, 2015a).

Даже горнодобывающий сектор, который часто действует как экономический анклав, на первоначальном этапе строительства может послужить важным рынком для отечественных предприятий²⁶. Государственные предприятия (например, «Петробраз» в Бразилии и «Петронас» в Малайзии в нефтяном секторе и «Коделько» в Чили в меднорудном секторе) во многом способствовали успеху политики локализации производства. Однако, как и в случае любой подобной промышленной политики, важно исключить присвоение выгод этой политики местными элитами в результате коррупционной практики, как и то, чтобы чрезмерные преференции для отечественных производителей не способствовали развитию неэффективных отечественных компаний.

Классический подход к укреплению производственных связей между первичным сектором и промышленностью по существу предполагает переработку сырья внутри страны вместо экспорта необработанного сырья. Этот подход носит название «замещение экспорта», поскольку ограничение экспорта может способствовать формированию таких связей. Примерами того, когда политика государства помогла развить промышленное производство на основе переработки сырья, могут служить обогащение алмазной руды в Ботсване, создание нефтехимического центра на основе богатых запасов газа в Многонациональном Государстве Боливии и развитие кожевенной промышленности в Кении, Намибии и Эфиопии. Развитию переработки сырья внутри страны также способствовали меры по ограничению экспорта сырья. Например, налог на экспорт непереработанной сои способствовал созданию биотопливной промышленности на базе сои в Аргентине; введение в 2008 году налога на экспорт минерального сырья и запрет в 2013 году его продажи в Замбии помогли развить производство рафинированной меди и медных сплавов, что привело к строительству трех медеплавильных предприятий;

Обработка имеющегося в стране сырья вместо экспорта необработанного сырья содействует формированию производственных связей между первичным сектором и промышленностью ...

а запрет на экспорт непереработанного никелевого сырья в Индонезии послужил толчком к повышению степени его переработки внутри страны (Ramdoo and Bilal, 2014).

Еще одна стратегия – упор на повышении динамизма обрабатывающего сектора на основе расширения поставок отечественного сырья. В результате

этого может уменьшиться зависимость обрабатывающего сектора от импортируемых сырья и материалов, а при оказании поддержки с помощью надлежащих мер промышленной политики это может послужить стимулом для создания новых или расширения уже существующих промышленных производств (UNECA and African Union, 2013). В таких инициативах используется комплексный подход, направленный на развитие первичного сектора в сочетании с сектором

обработки. В их основу положено понимание того, что эффективные внутренние производственные цепочки могут стимулировать инвестиции в отечественные производственные мощности. Хотя, как представляется, в ряде развивающихся стран имеются определенные возможности увеличения производства химического сырья и металлов, поставка сырья в достаточном количестве и надлежащего качества для переработки в растущем секторе обрабатывающей промышленности – это в основном вопрос предложения. Поэтому меры, направленные на расширение производства, могут быть дополнены мерами по повышению производительности труда в сельском хозяйстве.

Недостаточная интеграция производственных цепочек внутри страны зачастую серьезно препятствует расширению обрабатывающей промышленности и даже оптимальному использованию существующих производственных мощностей, особенно в беднейших странах, где производительность труда в сельском хозяйстве особенно низка.

Но во многих из этих стран поставки сельскохозяйственного сырья для таких отраслей, как пищевая, текстильная, швейная и кожевенная промышленность, зачастую намного ниже потенциальных возможностей. В результате большое количество сырья и промежуточных товаров, которые можно было бы получить на местном рынке, приходится импортировать.

Поэтому в таких случаях более широкая промышленная политика будет также нацелена на вертикальную интеграцию сельского хозяйства с промышленностью (см. вставку 6.1 в главе VI). Это может потребовать изменения структур производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и расширения возможностей сельскохозяйственных

... еще одна стратегия – упор на повышении динамизма обрабатывающего сектора на основе расширения поставок отечественного сырья.

предприятий по более полному удовлетворению запросов своих потребителей – обрабатывающих предприятий. Кроме того, может потребоваться расширение площади обрабатываемых земель и увеличение производительности сельского хозяйства, включая, в частности, расширение систем орошения. Для сельскохозяйственных предприятий и предприятий внутренней торговли это будет связано с адаптацией традиционной хозяйственной практики к требованиям вертикальной интеграции, например, путем создания более крупных производственных подразделений и развития товарного сельского хозяйства.

Повышение эффективности отечественных производственных систем должно обеспечивать снабжение предприятий обрабатывающей промышленности сельскохозяйственным сырьем не только в необходимом количестве, но и необходимого качества. Для соблюдения международных стандартов на продукцию требуется укрепление национальной инфраструктуры качества путем совершенствования соответствующих регулирующих и государственных органов оценки соответствия и повышения качества, а также систем сертификации. Меры по обеспечению соблюдения стандартов, а также получению соответствующих знаний и вложению необходимых инвестиций должны приниматься уже на этапе производства сырья.

3. Роль услуг в процессе структурной трансформации

За последние несколько десятилетий доля сектора услуг как в общей добавленной стоимости, так и в занятости значительно возросла не только в развитых странах, где такой сдвиг был естественным элементом долгосрочных структурных изменений, но и во многих развивающихся странах, где он произошел на гораздо более ранних стадиях индустриализации и структурной трансформации. Таким образом, возникает вопрос, могут ли развивающиеся страны «перескочить» на более продвинутые стадии промышленного развития, в большей степени опираясь в процессе структурных преобразований на услуги, а также изменяя структуру занятости и дохода, в которой доля третичного сектора могла бы вырасти непосредственно за счет первичного сектора.

Интерес к возможности роста за счет услуг может быть вызван тем, что индустриализация с опорой на экспорт становится все более затруднительной, когда все большее число производителей развивающихся стран конкурируют на мировом рынке, который растет гораздо медленнее, чем в тот период, когда некоторые страны успешно приступили к проведению экспорториентированной индустриализации (см. главу VI). Немногое, однако, свидетельствует о

том, что весьма разнородный сектор услуг сам по себе играет роль движущей силы роста без опоры на прочное основание в виде обрабатывающей промышленности. Некоторые современные услуги, в частности те, которые возникли благодаря ИКТ, могут оказывать на структурные преобразования позитивное воздействие, аналогичное тому, которое

Сектор услуг больше способен поддерживать ускорение структурной трансформации в странах с динамичной обрабатывающей промышленностью и быстрым ростом производительности труда и доходов.

традиционно связывают с обрабатывающей промышленностью в плане роста производительности труда и занятости и формирования производственных связей, в том числе по каналам международной торговли (Dasgupta and Singh, 2005; Saéz et al, 2015). С другой стороны, сфера услуг охватывает широкий круг секторов, начиная в основном с потребительских услуг с низкой квалификацией и производительностью труда занятых и заканчивая деловыми услугами с высоким уровнем квалификации работников и удельных затрат на технологию.

В основе оптимистических мнений, касающихся возможности сектора услуг в значительной степени заменить обрабатывающую промышленность в качестве движущей силы динамичного процесса структурных преобразований, лежат наблюдения за динамикой производительности труда в развитых странах на протяжении последних нескольких десятилетий. Хотя обычно считалось, что общее замедление роста производительности труда в конце 1970-х годов и в 1980-е годы произошло в результате увеличения в экономике удельного веса услуг, исследования показали, что в Соединенных Штатах услуги не только не тянули назад рост производительности труда, но и с 1990-х годов содействовали поддержанию его общей динамики (Bosworth and Triplett, 2007; Inklaar and Timmer, 2008). Что касается развивающихся стран, то в других исследованиях отмечается, что во многих странах вклад сектора услуг в совокупную производительность труда не уступает вкладу обрабатывающей промышленности (Timmer and de Vries, 2009).

Необходимо, однако, с осторожностью относиться к таким исследованиям. Во-первых, возрастающее значение услуг, определяемое по их доле в общей занятости, частично может быть результатом «статистической иллюзии» (Andreoni and Gregory, 2013; UNIDO, 2013), поскольку различные виды деятельности, от проектирования и обработки данных до перевозок, уборки и охраны, все чаще передаются предприятиями обрабатывающей промышленности на сторону специализированным структурам по оказанию услуг и, таким образом, с течением времени границы между деятельностью в сфере услуг и сфере промышленного производства изменились (Di Meglio et al, 2015). Такие услуги не новы для экономики, однако их оказание специализированными компаниями со стороны предполагает ускоренное расширение сектора услуг и замедление роста добавленной

стоимости в обрабатывающей промышленности. Более того, расширение и модернизация таких услуг в значительной степени зависят от расширения и модернизации обрабатывающих производств, которые они обеспечивают.

Во-вторых, в силу разнородности третичного сектора возможности повышения производительности труда существенно различаются по разным категориям видов услуг. В базе данных *GGDC 10-Sector Database* (Timmer et al., 2014) выявлены значительные различия в производительности труда по различным категориям услуг в период 2000–2010 годов (таблица 3.7). В большинстве стран, включенных в выборку, производительность труда значительно выше в категориях «финансы, страхование, недвижимость и предпринимательские услуги» и «транспорт, складское хозяйство и связь», чем в других категориях. Первая категория включает услуги с высокой квалификацией работников, и на добавленной стоимости таких услуг существенно сказываются изменения цен, что на самом деле трудно представлять как изменения «производительности», а во вторую включены виды деятельности, которые предприятия обрабатывающей промышленности постепенно передают на сторону. Производительность труда в других категориях, таких как «торговля, общественное питание и гостиничное хозяйство», «коммунальные, социальные и личные услуги» и «государственные услуги», как правило, гораздо ниже. Имеются также значительные различия между странами, которые подразумевают, что достижение высокой производительности в различных категориях услуг не следует воспринимать как нечто само собой разумеющееся.

В любом случае с точки зрения вклада сектора услуг в обеспечение занятости и роста производительности труда важен его состав. Низкопроизводительные услуги, например в сфере гостиничного хозяйства и личных услуг, могут способствовать созданию рабочих мест для избыточной рабочей силы, однако выгоды с точки зрения общей производительности будут небольшими. В противоположность этому высокопроизводительные услуги в значительной степени отражают высокие темпы роста производительности труда в промышленности, а также увеличение заработной платы и доходов, которому такой рост способствует (Felipe et al., 2014). Таким образом, в большинстве случаев предоставление услуг возникло не само по себе, а отпочковалось от высокопроизводительных обрабатывающих производств, и в то же время услуги могут во многом способствовать росту производительности труда в этих производствах.

Поэтому необходимо, чтобы сектор услуг опирался на тесное межсекторальное взаимодействие и взаимозависимость со зрелой обрабатывающей промышленностью. В исследованиях по Индии и странам Африки отмечена существенная роль услуг в качестве вводимых ресурсов сектора обрабатывающей промышленности, но в них также содержится вывод о том, что у этих стран по-прежнему имеется потенциал диверсификации своей экономики путем формирования более тесных связей между обоими

секторами (Hansda, 2005; Saéz et al, 2015). В странах, где индустриализация пробуксовывает, перемещение работников в сферу услуг, как правило, является результатом недостаточной занятости в экономике в целом. В африканских странах, например, переток работников в сектор услуг стал результатом ослабления процесса создания рабочих мест в обрабатывающей промышленности, и за 2000–2012 годы сектор услуг расширился в среднем на 12 процентных пунктов. Однако значительная часть добавленной стоимости в сфере услуг в Африке создается в результате низкопроизводительной деятельности (UNCTAD, 2015b).

Поэтому в целом сектор услуг больше готов к поддержанию ускорения структурных преобразований в странах с динамичной обрабатывающей промышленностью и быстрым ростом производительности труда и доходов, чем в странах, где индустриализация пробуксовывает при низком уровне создаваемой в промышленности добавленной стоимости. Это объясняется тем, что уровень дохода на душу населения по-прежнему слишком низок для создания значительного спроса на потребительские услуги, требующие более высокой квалификации и технического уровня, а также тем, что производство еще не достигло той стадии, когда оно будет во многом стимулировать сектор предпринимательских услуг или когда этот сектор сможет активно способствовать росту производительности труда в обрабатывающей промышленности. Налицо отличия от характера и потенциала сектора услуг в начале деиндустриализации в развитых странах, где на долю обрабатывающей промышленности уже приходилась значительная часть ВВП.

С другой стороны, некоторые услуги могут быть менее зависимы от внутренних связей, чем другие. По мере расширения глобальной торговли услугами у развивающихся стран также возникают возможности извлечения выгод из расширения экспорта услуг в тех нишах, которые можно заполнить, используя статичную обеспеченность ресурсами, например наличие исторических достопримечательностей или красивой природы для развития туризма, близость часового пояса или наличие языковых навыков для работы в центрах телефонного обслуживания и предоставления бухгалтерских и аналогичных деловых услуг. Сектор туризма располагает сильным компонентом экспорта и может стать источником не только новых рабочих мест, но и притока иностранной валюты, и даже спроса для некоторых обрабатывающих производств. Однако, несмотря на то, что этот сектор в меньшей степени опирается на внутренний спрос, для его развития требуется надлежащая физическая инфраструктура, а также сам по себе он имеет слабый потенциал содействия общему росту производительности труда в экономике. Аналогичным образом, привлечение офшорных услуг со средней или высокой добавленной стоимостью, вероятно, останется недоступным для развивающихся стран, которые не располагают достаточными промышленными и технологическими возможностями (OECD, 2005).

Таблица 3.7

ОТНОШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ К ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ УСЛУГ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ В 2000–2010 ГОДАХ

(в среднем за период)

	Общественные, социальные и личные услуги	Финансы, страхование, недвижимость и деловые услуги	Государственные услуги	Торговля, общественное питание и гостиничное хозяйство	Транспорт, хранение и связь	Место обрабатывающего сектора при его ранжировании по производительности труда вместе с отраслями услуг
Развитые страны						
Япония	1,7	1,3	1,3	1,7	1,1	1
Соединенные Штаты	1,9	0,6	1,7	1,7	1,0	2
Африка						
Ботсвана	0,9	0,6	1,3	1,1	0,6	4
Египет	..	0,6	3,7	1,2	1,0	3
Эфиопия	1,0	0,1	0,3	0,5	0,1	6
Гана	1,1	0,3	0,6	1,6	0,2	4
Кения	1,6	0,2	0,4	1,2	0,3	4
Малави	0,9	0,3	1,7	1,5	0,5	4
Маврикий	1,7	0,5	1,0	0,9	0,5	4
Марокко	..	0,1	2,3	1,4	0,7	3
Нигерия	5,6	0,7	3,3	1,1	1,9	2
Сенегал	3,7	0,1	0,6	1,6	0,4	4
Южная Африка	2,3	0,9	1,4	2,1	0,7	3
Объединенная Республика Танзания	9,6	0,4	1,8	2,0	0,7	3
Замбия	37,3	0,3	..	1,2	0,8	3
Латинская Америка						
Аргентина	5,3	3,2	3,7	2,7	1,3	1
Боливия (Многонациональное Государство)	1,1	0,5	..	2,1	0,5	3
Бразилия	4,8	1,0	1,0	2,2	0,9	2
Чили	2,0	0,8	..	2,7	1,1	2
Колумбия	1,4	0,9	..	2,9	1,0	2
Коста-Рика	1,6	1,3	1,3	1,8	1,0	2
Мексика	4,5	0,6	1,3	1,3	0,6	3
Перу	1,9	0,9	..	2,2	1,6	2
Венесуэла (Боливарианская Республика)	3,1	2,9	..	3,6	2,4	1
Азия						
Китай	11,2	0,3	1,3	1,8	1,0	2
Китай, Гонконг	0,4	0,4	..	0,6	0,6	5
Китай, провинция Тайвань	1,2	0,8	0,7	1,1	0,7	4
Индия	2,1	0,3	0,6	0,9	0,7	5
Индонезия	1,5	0,7	3,9	2,7	1,9	2
Малайзия	2,1	0,8	2,8	1,9	1,1	2
Филиппины	8,4	0,7	2,5	3,0	2,6	2
Республика Корея	1,6	2,3	..	3,4	1,4	1
Сингапур	2,4	1,0	..	1,2	1,2	1
Таиланд	0,6	2,3	10,9	2,5	1,0	2

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД, основанные на Groningen Growth and Development Centre, *GGDC-10 Sector Database*.

Ф. Заключение

Значение индустриализации, и в частности развития динамичного сектора обрабатывающей промышленности, выходит за рамки отдельных компаний и отдельных приоритетных подсекторов, и даже сектора обрабатывающей промышленности в целом. Индустриализация имеет последствия для всего общества, а не только для первопроходцев в отдельных обрабатывающих производствах. Хотя промышленное развитие открывает большие возможности роста доходов во всех отраслях экономики, оно также влияет на социально-политические структуры. В этой главе поводится та мысль, что участие государственного сектора в процессе индустриализации имеет важнейшее значение для роста производительности труда и формирования производственных связей. Еще один довод в пользу участия государства основан на признании того, что отечественные зарождающиеся отрасли необходимо поддерживать и защищать от более преуспевающих конкурентов до тех пор, пока они не разовьют свои собственные способности участия в конкуренции.

Государственная поддержка, направленная на достижение устойчивого роста производительности труда и техническую модернизацию продукции и процессов, должна основываться на систематической оценке мер, необходимых для преодоления наиболее серьезных ограничений, препятствующих отечественным производителям добиваться ускорения роста производительности труда, диверсификации производства и перехода на более высокую ступень технологической лестницы. Такая оценка и принятие надлежащих мер государственной политики требуют консультаций между учреждениями государственно-го и частного сектора.

Поскольку ключевым фактором роста производительности труда и модернизации обрабатывающей промышленности является устойчивое накопление капитала, благоприятная макроэкономическая политика и хорошо функционирующая финансовая

система, обеспечивающая надлежащие долгосрочные инвестиции, имеют первостепенное значение для процесса индустриализации и обеспечения роста производительности труда (*ДТР за 2003 год*, глава IV). Так, ухудшение макроэкономических и финансовых условий в 1980-е и 1990-е годы было едва ли не главной причиной замедления темпов роста промышленного производства и производительности труда во многих развивающихся странах.

Опыт стран, успешно прошедших индустриализацию, показывает, что для продвижения структурных преобразований необходимо сосредоточить внимание на различных источниках роста, в том числе стимулировании частных и государственных инвестиций, содействии научно-техническому прогрессу, повышении внутреннего спроса и усилении потенциала отечественных производителей для соответствия требованиям международных рынков. Это подразумевает необходимость взаимодействия в нескольких областях государственной политики: макроэкономическом управлении, финансовой политике, торговой политике, технической политике и государственного образования. Кроме того, стремясь содействовать формированию межсекторальных и межрегиональных связей, не следует оставлять без внимания рост производства и производительности труда в первичном секторе, а, следовательно, и политику в области сельского хозяйства и регулирование доходов от добычи полезных ископаемых.

Успешное осуществление Повестки дня устойчивого развития до 2030 года отчасти зависит от полноценного использования развивающимися странами имеющегося у них политического пространства в целях расширения их обрабатывающей промышленности, ускорения роста производительности труда и активной поддержки формирования связей между наиболее динамичными отраслями обрабатывающей промышленности и остальной частью их экономики. ■

Примечания

- 1 См., например, Bellofiore и Garibaldi, 2011; *ДТР за 2014 год*.
- 2 Среди различных отраслей обрабатывающей промышленности определенные технические области, по-видимому, особенно важны для повышения производительности труда: это машиностроение, электроэнергетика и электротехника, информационные технологии (Nelson, 1993; Hobday, 1998; Bell (2007); Cimoli et al, 2009).
- 3 Отмечалось, что уменьшение доли обрабатывающей промышленности в числе занятых и добавленной стоимости и соответствующее увеличение удельного веса услуг отчасти является фактическим результатом статистических последствий аутсорсинга: ряд функций (таких как транспортировка, уборка, ремонт и эксплуатация, проектирование и обработка данных), которые ранее выполнялись работниками предприятий обрабатывающей промышленности (и как таковые учитывались как занятость и добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности), стали обеспечиваться отдельными структурами, оказывающими услуги крупным предприятиям обрабатывающей промышленности (Dasgupta and Singh, 2006). В более общем плане взаимодополняемость некоторых услуг и обрабатывающих производств обеспечивает устойчивый рост услуг, таких как транспорт, энергетика, связь, финансы и государственные социальные услуги, которые были в состоянии создавать рабочие места «хорошего качества» с точки зрения производительности труда и его оплаты.
- 4 Этот процесс был назван «негативной деиндустриализацией», в отличие от «позитивной деиндустриализации», которая проходила в условиях быстрого экономического роста и полной занятости (Rowthorn and Wells, 1987).
- 5 Вместе с тем в нескольких странах уже начали проявляться некоторые признаки деиндустриализации наряду с проблемами в области поддержания роста производительности труда. Например, в таких странах, как Аргентина, Бахрейн, Боливарианская Республика Венесуэла, Гана, Саудовская Аравия и Южная Африка произошло значительное сокращение доли промышленного производства (а в некоторых случаях и занятости) без значительного роста производительности в последующие десятилетия.
- 6 Эти результаты могут быть в целом подкреплены возрастанием разницы доходов на душу населения в ходе этих десятилетий, особенно между странами Азии, с одной стороны, и странами Латинской Америки и Африки, с другой, что привело к почти удвоению числа наименее развитых стран с 25 в 1980-е годы до 49 к 2000-м годам (Ocampo and Vos, 2008).
- 7 Совокупная производительность труда (ΔP) подразделяется по Timmer et al. (2014) на три компонента: $\Delta P = \sum_i (P_i^T - P_i^0) S_i^0 + \sum_i (S_i^T - S_i^0) P_i^0 + \sum_i (P_i^T - P_i^0) (S_i^T - S_i^0)$, где P_i – уровень производительности труда в секторе i , S_i – доля i -го сектора в общей занятости, а индексы 0 и T обозначают первый и последний годы периода. Первый компонент отражает изменения в производительности труда в каждом секторе в рассматриваемый период (фактор внутриотраслевого роста). Второй – последствия изменения доли занятости в секторах с учетом различных уровней производительности на начало периода (статический фактор межотраслевого перераспределения). Третий компонент определяет совместное воздействие изменений в структуре занятости и внутриотраслевого роста производительности труда (динамический фактор межотраслевого перераспределения); его воздействие позитивно, если занятые перемещаются в сектора с возрастающей производительностью труда. Следует отметить, что воздействие внутриотраслевых и межотраслевых факторов за весь период обычно отличается от средних показателей за более короткие периоды, как это особенно очевидно в случае Азии. Это объясняется тем, что фактор внутриотраслевого роста рассчитывается как изменение производительности труда в каждой отрасли, умноженное на долю занятых в год 0. В Азии за основу долгосрочных расчетов взята ситуация на 1963 год, когда доля занятых в отраслях с наиболее быстрыми темпами роста производительности труда была меньше. Это, в свою очередь, усиливает динамический фактор межотраслевого перераспределения, который фиксирует эти структурные сдвиги. Если вместо этого взять более короткие периоды, то влияние внутриотраслевого фактора будет больше, поскольку в этом случае для расчетов взяты иные доли занятых на начальный год, когда (особенно в Азии) удельный вес динамичных секторов был намного выше. По этой же причине влияние динамического фактора межотраслевого перераспределения меньше просто потому, что структурных изменений за 50 лет было больше, чем за какой-либо из более коротких периодов.
- 8 Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Groningen Growth and Development Centre, *GGDC-10 Sector Database*.
- 9 См.: <http://www.uis.unesco.org/DataCentre/Pages/BrowseScience.aspx>.
- 10 Важно отметить, что более эгалитарные аграрные отношения и повышение доходов сельского населения в Китае, в том числе в провинции Китая Тайвань, также имели очень большое значение для обеспечения в обеих этих странах широких и динамично развивающихся внутренних рынков промышленных товаров до того как они начали вывозить их на экспорт.

- 11 Ввиду весьма широкого диапазона и разнообразия стран Африки к югу от Сахары в некоторых из них наблюдается тенденция пробуксовывающей индустриализации, в то время как другие страны, как представляется, переживают преждевременную деиндустриализацию, о которой речь пойдет ниже.
- 12 В основу этого анализа положены данные *Africa Sector Database* (GGDC 10-Sector Database), которые охватывают 11 стран Африки к югу от Сахары за период 1960–2010 годов (см. www.ggdc.net/asd).
- 13 Валовое накопление основного капитала в целом в странах Африки к югу от Сахары снизилось со среднего показателя 26% ВВП в период 1976–1981 годов до, в среднем, лишь 16% в период 1984–2000 годов и восстановилось до 21% в период 2012–2014 годов (*UNCTADstat*).
- 14 Даже те страны, которым в течение длительного времени удавалось поддерживать весьма быстрый рост обрабатывающей промышленности, прилагают все силы, чтобы достичь этой критической точки. Например, реальные среднегодовые темпы роста в обрабатывающей промышленности Ботсваны составляли 11% в период 1964–2014 годов, однако изначально уровень был настолько низким, что в 2014 году ее доля в ВВП не превышала 7%.
- 15 Страны Северной Африки в таблице 3.1 (например, Египет, Марокко, Тунис) и Турция являются примерами стран, которые пытаются сохранить определенную степень индустриализации, но без значительных структурных изменений в целях поддержания роста производительности труда. Темпы роста были высокими в 1970-е годы, но затем снизились и, в зависимости от ситуации в мировой экономике, переживали циклические взлеты и спады.
- 16 Термин «преждевременная деиндустриализация», как представляется, был впервые использован Вонгом (1998 год) при рассмотрении вопроса о повышении производительности труда в секторе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в Сингапуре, которое должно было предотвратить перераспределение рабочей силы в сектор услуг. ЮНКТАД (*ДТР за 2003 год*) этот термин использовался в отношении некоторых стран Африки к югу от Сахары и стран Латинской Америки, чтобы подчеркнуть обеспокоенность сокращением доли обрабатывающей промышленности в объеме производства и занятости при более низком уровне душевого ВВП и низких или отрицательных темпах роста производительности труда. Пальма (2005 год) и Дасгупта и Сингх (2006 год) концептуально развили этот термин в отношении уровня доходов на душу населения в развивающихся странах.
- 17 Единственным исключением является Аргентина, где производительность труда и занятость стремительно выросли в ходе ее быстрого подъема в 2003–2011 годах (диаграмма 3.4). Благодаря улучшению макроэкономической конъюнктуры, оживлению внутреннего спроса и конкурентоспособному валютному курсу за 2002–2007 годы число предприятий обрабатывающей промышленности увеличилось на 42% после закрытия 19% таких предприятий в 1998–2002 годах. Однако процесс реиндустриализации утратил прежнюю динамику после повторного появления трудностей в сфере внешних расчетов и замедления экономического роста в 2008 году, усилившегося с 2011 года. Находившееся у власти до 2015 года правительство применяло некоторые защитные меры, направленные на сохранение занятости в обрабатывающей промышленности и сдерживание импорта готовых изделий, а также использовало инструментарий государственных закупок, регулирования кредита центрального банка и прямого финансирования высокотехнологичных проектов в целях поддержки обрабатывающего сектора. Хотя эти меры были эффективны в плане сохранения занятости и технологического потенциала, они не смогли обеспечить дальнейшее продвижение процесса реиндустриализации (Porta et al., 2016).
- 18 См. Furtado (1971) применительно к Латинской Америке, а также Jomo and Rock (1998) применительно к Юго-Восточной Азии.
- 19 См. также Szirmai and Verspagen, 2015.
- 20 Под возрастанием удельного в экономике веса отраслей первичного сектора имеется в виду увеличение доли сырьевых товаров в общем объеме ВВП и/или экспорта. Как отмечалось в разделе III.C, такое увеличение удельного веса первичного сектора приводит к разным экономическим последствиям, когда оно происходит за счет других секторов и когда оно происходит в результате более быстрого роста производства и/или экспорта сырьевых товаров, чем в других (также расширяющихся) секторах, что часто происходит в периоды стремительного роста цен на сырье.
- 21 В то же время число стран, зависящих только от одного сырьевого товара, за тот же период сократилось с 44 до 35 (на основе данных ЮНКТАД*стат*).
- 22 Следует отметить, что увеличение доли экспорта сырьевых товаров произошло главным образом в результате роста сырьевых цен, а не потому, что показатели других статей экспорта были плохими. В регионах, где велика зависимость от сырьевых товаров, в частности в Южной Америке, Западной Азии и Африке, за этот период произошел резкий рост по всем статьям экспорта.
- 23 Корректная оценка результативности таких фондов станет возможной лишь по прошествии более длительного времени. Пока что их результаты неоднозначны, зависят от таких факторов, как четкое определение целей, наличие и соблюдение финансовых и инвестиционных правил, гибкость в неблагоприятных условиях, четкое разделение обязанностей, обеспечения прозрачности и действенный контроль (Sharma and Strauss, 2013).
- 24 Так, Эквадор направляет часть своей ренты от добычи углеводородов на создание «города знаний» в Ячае с целью создания технологического центра для оказания поддержки экономическим преобразованиям.

- 25 См., например, исследования, опубликованные программой Making the Most of the Commodities Programme, которые размещены по адресу: <http://www.commodities.open.ac.uk/mmcr>. См. также UNIDO and the Government of the United Republic of Tanzania, 2012; OECD et al., 2013; ACET, 2014; и African Development Bank and the Bill & Melinda Gates Foundation, 2015.
- 26 На этапе строительства весьма востребованной является деятельность, которая может принести ощутимые результаты для внутренней экономики.
- Промышленная политика может способствовать формированию сети внутренних поставщиков. В Мозамбике, например, официальное агентство Мозлинк содействовало использованию отечественных малых и средних предприятий в качестве поставщиков компании Мозал Алюминиум. В Южной Африке 89% расходов горнодобывающего сектора осуществляются в стране, обеспечивая рынок для местной обрабатывающей промышленности и сектора услуг (Karlan, 2016).

Литература

- ACET (2014). 2014 African transformation report: Growth with depth. African Center for Economic Transformation. Accra.
- African Development Bank and the Bill & Melinda Gates Foundation (2015). Delivering on the promise: Leveraging natural resources to accelerate human development in Africa. Available at: http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Delivering_on_the_promise-Leveraging_natural_resources_to_accelerate_human_development_in_Africa.pdf.
- Amarase N, Apiatan T and Ariyaprichya K (2013). Thailand's quest for economic growth: From factor accumulation to creative destruction. Discussion Paper No. 02, Bank of Thailand, Bangkok.
- Amsden AH (2001). *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Andreoni A and Gregory M. (2013). Why and how does manufacturing still matter: Old rationales, new realities. *Revue d'Economie Industrielle*, 144(4): 21–57.
- Aswicahyono H, Hill H and Narjoko D (2011). Indonesian industrialization: A latecomer adjusting to crises. WIDER Working Paper No. 2011/53, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Aoun MC and Boulanger Q (2015). The new challenges for oil-based sovereign wealth funds. Note de l'IFRI. French Institute of International Relations (IFRI) and OCP Policy Center, February.
- Bell M (2007). Technological learning and the development of production and innovative capacities in the industry and infrastructure sectors of the least developed countries: What roles for ODA? Background Paper for UNCTAD's Least Developed Countries Report. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Bellofiore R and Garibaldo F (2011). The global crisis and the changing European industrial landscape. *International Journal of Management Concepts and Philosophy*, 5(3): 273 – 289.
- Bhalla AS and Ma Y (1990). Sectoral interdependence in the Chinese economy in a comparative perspective. *Applied Economics*, 22(8): 1063–1081.
- Bosworth BP and Triplett JE (2007). The early 21st century U.S. productivity expansion is still in services. *International Productivity Monitor*, 14: 3–19.
- Chuenchoksan S and Nakornthab D (2008). Past, present, and prospects for Thailand's growth: A labor market perspective. Discussion Paper No. 06, Bank of Thailand, Bangkok.
- Cimoli M, Dosi G, Nelson R and Stiglitz JE (2009). Institutions and policies shaping industrial development: An introductory note. In: Cimoli M, Dosi G and Stiglitz JE, eds. *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. New York, Oxford University Press: 19–38.
- Cornwall J (1977). *Modern Capitalism: Its Growth and Transformation*. London, Martin Robertson.
- Cruz M (2015). Premature de-industrialisation: Theory, evidence and policy recommendations in the Mexican case. *Cambridge Journal of Economics*, 39(1): 113–137.
- Dahlman CJ (1979). The problem of externality. *Journal of Law and Economics*, 22(1): 141–162.
- Dasgupta S and Singh A (2005). Will services be the new engine of Indian economic growth? *Development and Change*, 36 (6): 1035–1057.
- Dasgupta S and Singh A (2006). Manufacturing, services and premature deindustrialization in developing countries: A Kaldorian analysis. Research Paper No. 2006/49, United Nations University – World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.

- de Vries G J, Timmer M and de Vries K (2015). Structural transformation in Africa: Static gains, dynamic losses. *Journal of Development Studies*, 51(6): 674–688.
- DiMeglio G, Gallego J, Maroto A and Savona M (2015). Services in Developing Economies: A new chance for catching-up? Working Paper Series No. 2015-32, Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex, Brighton.
- Felipe J, Mehta A and Changyong R (2014). Manufacturing matters...but it's the jobs that count. Economics Working Paper Series No. 420. Asian Development Bank, Manila.
- Furtado C (1971). *La Economía Latinoamericana: Formación Histórica y Problemas Contemporáneos*. Mexico, DF, Siglo XXI Editores SA.
- Gerschenkron A (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Ghosh J (2015). Growth, industrialization and inequality in India. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 20(1): 42–56.
- Hansda SK (2005). Sustainability of services-led growth: An input output exploration of the Indian economy. Available at <http://econwpa.repec.org/eps/ge/papers/0512/0512009.pdf>.
- Hirschman AO (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Hirschman AO (1986). *Vers une économie politique élargie*. Paris, Editions de Minuit.
- Hobday M (1998). Latecomer catch-up strategies in electronics: Samsung of Korea and ACER of Taiwan. In: Rowley C and Johngeok B, eds. *Korean Businesses: Internal and External Industrialization*. London, Frank Cass: 48–83.
- IMF (2015). World Economic Outlook: Uneven Growth – Short- and Long-Term Factors. Washington, DC.
- Inklaar R and Timmer MP (2008). GGDC productivity level database: International comparisons of output, inputs and productivity at the industry level. Research Memorandum No. GD-104. Groningen Growth and Development Centre, Groningen.
- Jomo KS and Rock M (1998). Economic diversification and primary commodity processing in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries. Discussion Papers, No 136, UNCTAD, Geneva.
- Kaldor N (1957). A model of economic growth. *The Economic Journal*, 67(268): 591–624.
- Kaldor N (1958). Monetary policy, economic stability and growth, Memorandum submitted to the Committee on the Working of the Monetary System, June 23. Reprinted in: Kaldor N (1964), *Essays on Economic Policy*, Volume I, London, Gerald Duckworth & Company Limited: 128–153.
- Kaldor N (1966). Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kannan KP and Raveendran G (2009). Growth sans employment: A quarter century of jobless growth in India's organised manufacturing. *Economic and Political Weekly*, 44(10): 80–91.
- Kaplan D (2016). Linkage dynamics and natural resources: Diversification and catch-up. In: Gehl Sampath P and Oyelaran-Oyeyinka B, eds. *Sustainable Industrialization in Africa: Towards a New Development Agenda*. London, Palgrave Macmillan: 66–84.
- Klyuev V (2015). Structural transformation: How does Thailand compare? Working Paper No. 15/51, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Kotwal A, Ramaswami B and Wadhwa W (2011). Economic liberalization and Indian economic growth: What's the evidence? *Journal of Economic Literature*, 49(4): 1152–1199.
- Kuznets S (1973). Modern economic growth: Findings and reflections. *The American Economic Review*, 63(3): 247–258.
- Lall S (1992). Technological capabilities and industrialization. *World Development*, 20(2): 165–186.
- Lall S (2003). Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness. QEH Working Papers No. 111, University of Oxford, Oxford.
- Lathapipat D and Chucherd T (2013). Labor market functioning and Thailand's competitiveness. Discussion Paper No. 03, Bank of Thailand, Bangkok.
- Lee K (2013). *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-Up: Knowledge, Path-Creation and the Middle-Income Trap*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Lee J, Bae ZT and Choi DK (1988). Technology development processes: A model for a developing country with a global perspective. *Research and Development Management*, 18(3): 235–250.
- List F (1856). *National System of Political Economy*. Philadelphia, PA, J.B. Lippincott & Co.
- Malerba F (2002). Sectoral systems of innovation and production. *Research Policy*, 31(2): 247–264.
- Moreno-Brid JC and Ros J (2009). *Development and Growth of the Mexican Economy: A Historical Perspective*. New York, Oxford University Press.
- Moreno-Brid JC, Santamaría J and Riva Valdivia JC (2005). Industrialization and economic growth in Mexico after NAFTA: The road travelled. *Development and Change*, 36(6): 1095–1119.
- Myrdal G (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London, Methuen.
- Nelson RR (1993). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford, Oxford University Press.
- Nelson RR and Winter SG (1973). Towards an evolutionary theory of economic capabilities. *The American Economic Review*, 63(2): 440–449.
- Nübler I (2014). A theory of capabilities for productive transformation: Learning to catch up. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I, Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 113–149.
- Ocampo JA and Vos R (2008). *Uneven Economic Development*. London, Zed Books.
- OECD (2005). Growth in services: Fostering employment, productivity and innovation. OECD Digital Economy Papers No. 94. Available at: <http://www.oecd.org/general/34749412.pdf>.
- OECD (2012). *Industrial Policy and Territorial Development: Lessons from Korea*. Paris, OECD Development Centre.
- OECD, African Development Bank, United Nations Economic Commission for Africa and the United Nations Development Programme (2013). *Africa Economic Outlook 2013: Structural Transformation and Natural Resources*. Paris, OECD Publishing.
- Palma JG (2005). Four sources of “de-industrialization” and a new concept of the “Dutch Disease”. In: Ocampo JA, ed. *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Palo Alto, CA, Stanford University Press, and Washington, DC, World Bank and ECLAC: 71–117.

- Palma JG (2008). De-industrialization, 'premature' de-industrialization and the Dutch disease. In: Durlauf SN and Blume LE, eds. *The New Palgrave Dictionary of Economics Second Edition*. London, Palgrave Macmillan: 401–410.
- Palma JG (2011). Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms? In: Ocampo JA and Ros J, eds. *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. New York, Oxford University Press: 568–607.
- Patnaik P (2003). On the economics of "open economy" de-industrialization. V.V. Giri Memorial Lecture. Available at: http://www.networkideas.org/featart/nov2003/Open_Economy.pdf.
- Pegels A and Becker B (2014). Implementing green industrial policy. In: Pegels A, ed. *Green Industrial Policy in Emerging Countries*, London and New York, Routledge: 38–68.
- Porta F, Santarcangelo J and Schteingart D (2016). Industrial policy in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: A comparative approach. Background paper for UNCTAD's *Trade and Development Report, 2016*. Geneva. Unpublished.
- Prebisch (1964). *Towards a New Trade Policy for Development*. Report by the Secretary-General of the United Nations Conference on Trade and Development. United Nations Publications. Sales No. 64.II.B.4. New York.
- Raj K (1975). Measurement of the direct and indirect employment linkages of agricultural growth with technical change. In: Heady EO and Whiting LR, eds. *Externalities in the Transformation of Agriculture: Distribution of Benefits and Costs from Development*. Ames, Iowa State University Press: 305–327.
- Ramaswamy R and Rowthorn RE (1997). Deindustrialization: Causes and implications. In: *Staff studies for the World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund: 61–77.
- Ramdoo I and Bilal S (2014). Extractive resources for development: Trade, fiscal and industrial considerations. Discussion Paper No. 156, European Centre for Development Policy Management, Maastricht.
- Rodrik D (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Discussion Paper No. 4767, Centre for Economic Policy Research, London.
- Rodrik D (2014). An African growth miracle? Working Paper No. 20188, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Rodrik D (2015). Premature deindustrialization. Working Paper No. 20935, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Rowthorn RE and Wells JR (1987). *De-industrialization and Foreign Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Saéz S, McKenna M and Hoffman B (2015). Valuing Trade in Services in Africa. In: World Economic Forum, World Bank, African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development. *The Africa Competitiveness Report 2015*. Geneva, World Economic Forum: 53–69.
- Schumpeter JA (1961). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Oxford, Oxford University Press.
- Sharma N and Strauss T (2013). Special fiscal institutions for resource-rich developing economies: The state of the debate and implications for policy and practice. Research Report. Overseas Development Institute, London.
- Studwell J (2013). *How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region*. New York, Grove Press.
- Szirmai A and Verspagen B (2015). Manufacturing and economic growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, 34: 46–59.
- Timmer MP and de Vries GJ (2009). Structural change and growth accelerations in Asia and Latin America: A new sectoral data set. *Cliometrica*, 3(2): 165–190.
- Timmer MP, de Vries G and de Vries K (2014). Patterns of structural change in developing countries. Research memorandum No. 149, Groningen Growth and Development Centre, Groningen.
- Tregenna F (2008). Sectoral engines of growth in South Africa: An analysis of services and manufacturing. Research Paper No. 2008/98, United Nations University – World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Tregenna F (2015). Deindustrialisation, structural change and sustainable economic growth. Working Paper No. 32/2015, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna.
- UNCTAD (2015a). *The Least Developed Countries Report 2015: Transforming Rural Economies*. United Nations Publication. Sales No. E.15.II.D.7, New York and Geneva.
- UNCTAD (2015b). *Economic Development in Africa Report 2015: Unlocking the Potential of Africa's Services Trade for Growth and Development*. United Nations Publication. Sales No. E.15.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1995). *Trade and Development Report, 1995*. United Nations publication. Sales No. E.95.II.D.16. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects, Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report, 2005: New Features of Global Interdependence*. United Nations publication. Sales No. E.05.II.D.13. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNECA and African Union (2013). Economic report on Africa 2013: Making the most of Africa's commodities-Industrializing for growth, jobs and economic transformation. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.

- UNIDO and Government of the United Republic of Tanzania (2012). Tanzania industrial competitiveness report 2012. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- UNIDO (2009). Structural change and productivity growth: A review of implications for developing countries. Working Paper No. 08/2009, United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- UNIDO (2012). Promoting industrial diversification in resource-intensive economies: The experiences of Sub-Saharan Africa and Central Asia Regions. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- UNIDO (2013). The Industrial Competitiveness of Nations: Looking back, forging ahead. Competitive Industrial Performance Report 2012/2013. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- Wong T (1998). Information technology and development in Singapore and its geographical effects. In: Tan FB, Corbet PS and Wong Y, eds. *Information Technology Diffusion in the Asia Pacific: Perspectives on Policy, Electronic Commerce and Education*. Hershey, PA, and London, Idea Group Publishing: 101–113.
- World Bank (2012). *China 2030: Building a Modern, Harmonious and Creative Society*. Washington, DC, World Bank and Development Research Center of the State Council, People's Republic of China.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РОЛЬ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

А. Введение

Имеющий экспортную направленность процесс индустриализации наряду с торговлей продукцией обрабатывающей промышленности, которая, предположительно, должна являться его движущей силой, зачастую представляется последним хорошим способом использовать торговлю для ускорения развития в современную эпоху. При этом одновременно вспоминаются как восточноазиатские «тигры» с их успехами, так и те, кто, как считается, потерпел неудачу, пытаясь добиться промышленного развития при помощи импортозамещения. Более того, индустриализация доказала свое значение важнейшей ступени развития, поскольку для преодоления отставания ни одного другого столь же эффективного средства еще не найдено. К тому же она вписывается в либерализационные рецепты общепринятой теории торговли.

Однако выйти на траекторию имеющей экспортную направленность индустриализации гораздо труднее, чем обычно считают. Успех в огромной степени зависит от сопутствующей политической обстановки, а также от глобальных и внутренних экономических условий, которые могут как способствовать, так и препятствовать ему. Для того чтобы запустить процесс индустриализации и способствующие росту производительности труда структурные преобразования, недостаточно просто наращивать экспорт продукции обрабатывающей промышленности: необходимо также развивать глубокие и прочные внутренние связи на уровне производства, накопления знаний и формирования дохода. Так, хорошо известно, что смысл восточноазиатской модели роста с опорой на экспорт, в том числе ее последних вариаций, заключается в том, чтобы максимально увеличить вклад торговли в процесс

развития, влияя на нее инструментами промышленной, макроэкономической и социальной политики, в том числе увязывая поощрение экспорта с защитой зарождающихся отраслей и импортозамещением, в первую очередь на начальных этапах индустриализации (*ДТР за 1994, 1996 и 2003 годы*). Действительно, на том или ином этапе индустриализации практически все страны, относящиеся сегодня к числу развитых, использовали инструменты торговли для поддержки процесса своего развития (Chang, 2008; Cohen and DeLong, 2016).

Мировая экономика сильно изменилась не только с тех пор, как на путь индустриализации встали развитые страны, но и за время, прошедшее с того времени, как первое поколение восточноазиатских стран, позже начавших промышленное развитие, добилось чуда в преодолении своего отставания. Сегодня мировая экономика гораздо более открыта не только благодаря заключению многочисленных многосторонних и двусторонних торговых и инвестиционных соглашений, но и благодаря тому, что полноправными участниками глобальной торговой системы стали бывшие страны с централизованной плановой экономикой. Кроме того, в ней стало и гораздо теснее, поскольку множество стран одновременно стремятся добиться успеха в индустриализации с опорой на экспорт, поставляя на внешние рынки свою промышленную продукцию и тем самым увеличивая глобальное предложение менее квалифицированной рабочей силы. С развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) управлять разветвленными производственными сетями стало проще и дешевле, в результате чего глобальная производственная кооперация стала набирать

обороты, а многонациональные предприятия (МНП) стали играть в глобальном торговом режиме еще более важную роль. Последняя тенденция совпала с глобальной финансиализацией в условиях, когда МНП стали меньше заниматься самостоятельной производственной деятельностью, сосредоточившись на координации производственных активов, т.е. на вопросах собственности, контроля, проектирования и реализации интеллектуальной собственности.

Главная цель этой главы заключается в том, чтобы, проанализировав период, прошедший с 1980-х годов, постараться понять, помог ли экспорт продукции обрабатывающей промышленности добиться тех темпов индустриализации, роста производительности труда и структурных сдвигов, на которые делался расчет. Глава построена следующим образом. В разделе В изложены причины, в силу которых в этой главе было решено сосредоточиться на торговле продукцией обрабатывающей промышленности (в первую очередь на экспорте), и здесь же излагается принципиальный подход, помогающий понять связи между торговлей промышленной продукцией, индустриализацией и развитием. Раздел С начинается с обзора основных изменений в мировой торговле, за которым следует эмпирический анализ межрегиональной и внутрирегиональной торговли продукцией обрабатывающей промышленности по группам стран, начиная с 1980 года. В разделе D дана оценка влияния промышленного экспорта с

точки зрения предложения, результатов структурных преобразований под углом зрения создания добавленной стоимости в промышленности, а также связи между этим экспортом и совокупным ростом производительности. В нем также показано, как от усложнения структуры и диверсификации экспорта зависит влияние торговли на рост, особенно в связи с так называемой «ловушкой средних доходов», рассмотренной в главе II доклада. Раздел E посвящен перспективам модернизации промышленности в контексте глобальных цепочек создания стоимости. В разделах F и G торговля промышленной продукцией анализируется под углом зрения распределения, как внутристранового, так и межстранового, со всеми вытекающими последствиями для накопления капитала – человеческого и материального. В разделе F последствия роста торговли промышленной продукцией для занятости, а также перспективы увеличения доходов и сглаживания гендерного неравенства в условиях процесса индустриализации, движимого торговлей, рассматриваются в гендерном разрезе. Раздел G посвящен проявлениям неравенства между Севером и Югом, о которых можно судить по изменению их «условий торговли», а также анализу того, появились ли у стран Юга возможности благодаря росту торговли промышленной продукцией влиять на цены таким образом, чтобы стимулировать инвестиции и рост заработной платы. Раздел H завершает главу.

В. Взгляд в первом приближении

Как отмечалось в предыдущей главе, обрабатывающее производство является ключом к догоняющему развитию. При этом формирующийся на его базе процесс индустриализации и структурных преобразований, ведущий к росту производительности труда, создает хорошие предпосылки для достижения многих целей устойчивого развития (ЦУР). Так, в девятой ЦУР содержится призыв содействовать всеохватной и устойчивой индустриализации, что свидетельствует о ее значении для устойчивого развития. Аналогично этому, международная торговля играет важную роль, определяя форму и характер этих взаимосвязей как в практическом плане, учитывая расширение сферы производства, становящегося все более глобальным, так и с точки зрения теории и политики развития, где

Торговля промышленной продукцией является не самоцелью, а средством обеспечения всеохватной индустриализации.

либерализация торговли зачастую рассматривается как способ решения широкого спектра проблем развития. Взгляд на торговлю промышленной продукцией не как на самоцель, а как на инструмент обеспечения всеохватной индустриализации и развития, является отправной точкой данного раздела, который должен помочь понять, почему именно такой характер торговли в теории считается движущей силой индустриализации, структурных преобразований и роста производительности труда.

Для начала связи между торговлей и индустриализацией полезно разбить на два вида. Первый вид связей показывает, как экспорт и импорт продукции обрабатывающей промышленности напрямую влияет на рост производительности через изменения в структуре производства. Второй – как и в какой степени торговля

промышленной продукцией влияет на характер распределения и накопления и при определенных условиях может стимулировать инвестиции и рост, способствуя тем самым повышению уровня оплаты труда, а, следовательно, и уровня жизни.

Начнем со структуры производства. Экспорт промышленной продукции может способствовать как внутриотраслевому, так и межотраслевому или межсекторальному росту производительности труда. Самым известным передаточным механизмом является, по всей видимости, эффект масштабов производства (чем больше производится товара, тем меньше его средняя стоимость) и его диверсификации (наращивание производственного потенциала в одной отрасли ведет к снижению реальных затрат на организацию производства в другой отрасли). Такой эффект масштаба и диверсификации носит динамический характер в том смысле, что он не сводится к однократному повышению производительности: появляются новые производственные мощности и процессы, позволяющие превратить рост производительности труда в непрерывную постоянно нарастающую тенденцию. Важная роль в этой связи отводится экспорту, поскольку внутренние рынки большинства развивающихся стран, даже если они и могут стать своего рода стартовой площадкой, являются недостаточно емкими и сложными для того, чтобы реализовать такой эффект экономики или диверсификации, на который можно рассчитывать на глобальных рынках. Именно в этом заключается смысл той часто приводимой мысли Адама Смита, что возможности разделения труда ограничиваются емкостью рынка, в связи с чем «рынком для избыточной части продукта» могут послужить внешние рынки (Myint, 1977)¹.

Однако здесь кроется потенциальное противоречие, поскольку эффект масштаба и диверсификации предполагает наличие крупных фирм или сращений фирм, без которых будет непросто реализовать некоторые выгоды, связанные с экспортом продукции обрабатывающей промышленности. Это, возможно, объясняет, почему в мировой торговле и в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦС), определяющих структуру этой торговли, настолько сильно доминируют крупные компании, особенно в сегментах с наибольшей долей добавленной стоимости (Bernard et al., 2007; Melitz and Trefler, 2012). Кроме того, это означает также, что, экспортируя первым и получая экономию за счет масштаба и диверсификации производства раньше других, можно получить стратегическое преимущество и осложнить для новичков ведение конкурентной борьбы. Это преимущество называется «преимуществом первого хода».

На подобные трудности нередко ссылаются, аргументируя необходимость поддержки зарождающихся отраслей. Утверждается, что, прежде чем фирмы в развивающихся странах смогут конкурировать на международном уровне, им для наращивания своего потенциала потребуется время, поддержка и защита так же, как она требовалась компаниям из развитых и азиатских стран на начальных этапах промышленного развития (Wade, 1990; Chang 2002). Потребность в защите молодых отраслей объясняется и тем, что фирмы-экспортеры, ставшие конкурентоспособными на мировом уровне после первоначального периода защиты, приобретают возможности и способность овладевать знаниями, открывать новые горизонты и заниматься инновациями. Технологический, управленческий и кадровый потенциал имеет способность к накоплению и зависит от выбранного пути, и опыт, особенно опыт работы на динамичных международных рынках, помогает дольше пользоваться плодами предыдущих успехов (Amsden, 2001). Экспорт продукции обрабатывающей промышленности является тем видом хозяйственной деятельности, где позитивные внешние факторы и эффекты особенно многообещающи.

В то же время между макро- и микроэкономическими доказательствами того, что экспортная деятельность помогает овладевать новыми знаниями, существует поучительная разница. Как подробно говорилось в *ДТР за 2014 год*, хотя фирмы-экспортеры, как правило, являются самыми производительными в своем секторе, микроэкономические эмпирические данные

указывают на то, что эта корреляция в основном объясняется процессом отбора, а не предполагаемой причинной связью между экспортом и ростом производительности труда (Harrison and Rodríguez-Clare, 2009; McMillan and Rodrik, 2011; Melitz and Trefler, 2012). Таким образом, экспортировать начинают более производительные фирмы; иными словами, участие в торговле попросту ведет к увеличению рыночной доли более производительных фирм, поскольку конкуренция заставляет менее производительные отечественные фирмы сворачивать производство. Общая производительность сектора повышается в любом случае, но совсем необязательно потому, что фирмы становятся более производительными.

В этой связи важно, чтобы на макроуровне экспортный сектор мог не только укреплять и повышать свою производительность, но и формировать позитивные связи с остальной экономикой. Как отмечается в главе III доклада, подобные связи зависят от политических условий (Furtado, 1967; Hausmann et al., 2007). Динамический эффект экономики за счет

Для того чтобы экспорт промышленной продукции стимулировал рост производительности труда и процесс индустриализации, необходимо, чтобы экспортные сектора имели прочные производственные связи и каналы обмена знаниями с остальной экономикой.

увеличения масштаба и диверсификации производства в сочетании с порождаемыми этими процессами внешними производственными факторами и эффектами в силу самой их природы непросто уловить эмпирически, как и практически, на уровне отдельных фирм или даже отраслей. Здесь, возможно, полезно напомнить о существенной разнице между ограниченными выгодами анклавного производства и преимуществами мощных связей на уровне производства, доходов и обмена знаниями, о которых говорилось в предыдущей главе.

Экспорт и импорт промышленной продукции может также влиять на структуру производства и производительность труда, воздействуя на общую направленность структурных изменений. Как подробно говорилось в предыдущей главе, рост производительности труда под воздействием структурных изменений отчасти связан с перетоком рабочей силы и ресурсов из низкопроизводительного традиционного сельского хозяйства в обрабатывающую промышленность и современные сектора услуг, где производительность труда выше. При этом поставка продукции на внешние рынки расширяет эти возможности больше, чем ее реализации исключительно внутри страны. Таким образом, экспорт промышленной продукции не только ведет к повышению производительности в отрасли, но и к общему росту производительности в экономике благодаря перераспределению имеющихся ресурсов между крупными экономическими секторами². В то же время в условиях избытка рабочей силы (что в нынешнюю эпоху низкого совокупного спроса стало практически повсеместным явлением как в развивающихся, так и в развитых странах), конкуренции со стороны импорта или роста производительности труда вследствие вытеснения с рынка менее производительных компаний либерализация торговли может вести к снижению производительности труда в масштабах всей экономики, даже при ее росте в промышленном секторе (McMillan and Rodrik, 2011). Определяющим здесь является влияние на занятость, а также то, не перевешивается ли рост производительности труда в промышленности (когда он происходит) увеличением оттока рабочей силы и ресурсов в низкопроизводительные отрасли за пределами промышленного сектора. Вероятность этого заставляет опасаться «преждевременной деиндустриализации» развивающихся стран, о которой пойдет речь в следующей главе.

Обычно процесс индустриализации под влиянием экспорта и связанный с ним рост производительности труда рассматривают исключительно под углом зрения предложения. Однако спрос также может играть немаловажную роль – влияя на распределение дохода в экономике и воздействуя на

накопление капитала. Чтобы с выгодой использовать возможности, которые открывает торговля продукцией обрабатывающей промышленности, ее плодами следует пользоваться так, чтобы это способствовало позитивным структурным изменениям и росту на широкой основе. Совокупный спрос играет в этом процессе центральную роль.

Во-первых, экспорт продукции обрабатывающей промышленности должен стимулировать мощную инвестиционную активность, позволяя отечественным компаниям получать прибыль на международных рынках. Эта прибыль служит основой наращивания внутренних инвестиций и финансирования инноваций и модернизации. Модернизацию можно проводить и непосредственно за счет импорта производственного оборудования и зарубежных технологий, что, в свою очередь, потребует валютных поступлений от экспорта (ослабляющих ограничения роста, связанные с платежным балансом)³. Эта задача довольно сложна, требуя генерировать, изымать и направлять прибыли и ренту на производственные нужды, связанные с развитием. Многие из этих вопросов рассматриваются в следующей главе, посвященной связи прибыли и инвестиций, а также в заключительной главе, в которой обсуждается промышленная политика. Пока же следует отметить, что индустриализация и развитие требуют накопления капитала, а это заставляет задать вопрос, обеспечивает ли нынешний глобальный торговый режим достаточные ресурсы для финансирования такого накопления.

Аналогично этому, одной из основных движущих сил роста инвестиций (и связанного с этим повышения производительности труда и структурной трансформации) выступает совокупный спрос, как внутренний, так и внешний. Когда компании ожидают роста спроса, они начинают инвестировать в расширение производственных мощностей. В условиях высокого спроса легче принимать риски запуска новых производств или внедрения технологических инноваций. В период движимой экспортом индустриализации этому может помочь внешний спрос, который, однако, становится ненадежным союзником в условиях замедления роста мировой торговли и стремительного увеличения числа экспортеров (отчасти в результате легкости подключения к ГЦС и международным производственным системам). Кроме того, поддержание конкурентоспособности исключительно или в основном за счет сдерживания роста заработной платы структурно ограничивает масштабы внутреннего спроса. Для того чтобы процесс развития, опирающийся на экспорт промышленной продукции, оправдал ожидания, его итогом должно становиться повышение уровня жизни (рост занятости и заработной платы).

Рост совокупного спроса, как внутреннего, так и международного, служит ключом к тому, чтобы с выгодой использовать возможности, которые открывает торговля продукцией обрабатывающей промышленности.

Для этого необходимо выйти за рамки традиционного понимания индустриализации и необходимых для нее разновидностей инвестиций. Когда торговля ведет к увеличению более высокооплачиваемой занятости, она поощряет и инвестиции в человеческий капитал благодаря росту как доходов, так и расходов на образование, расширяя тем самым возможности работников (Lederman and Maloney, 2012). При анализе связи между экспортом и индустриальным развитием данный аспект иногда игнорируется. При этом политика на стороне предложения рабочей силы не может стать альтернативой не в последнюю очередь по той причине, что предложение вряд ли все же способно создавать свой спрос, в особенности на рабочую силу (Amsden, 2010). Когда вложения в человеческий капитал определяются спросом и таким образом прямо связаны с занятостью, они превращаются в мощный и устойчивый механизм вертикальной мобильности. В то же время с точки зрения укрепления гендерного равенства создание большего числа качественных рабочих мест для женщин является важнейшей предпосылкой расширения их прав и возможностей. Более того, рост прибыли и заработной платы расширяет налоговую базу, служащую источником финансирования как государственного бюджета, так и инвестиций в физическую и социальную инфраструктуру, что помогает решить одну из главных проблем финансирования ЦУР.

Напротив, когда совокупный спрос и заработная плата не растут, обостряется конкуренция, сокращается норма прибыли, а государство не готово расширять налоговую базу, опасаясь закрытия предприятий (отечественных или иностранных),

устанавливается своего рода равновесие, но на низком уровне. В этих условиях рост производительности труда в экспортном производстве промышленной продукции может использоваться для увеличения или хотя бы сохранения доли рынка за счет снижения относительного уровня экспортных цен, что фактически будет означать, что плоды роста производительности труда достанутся иностранным фирмам или зарубежным потребителям. Когда такая динамика достаточно сильна, рост производительности труда может, наоборот, быть невыгоден для страны, поскольку последствия снижения «условий торговли» будут перевешивать положительные результаты роста⁴. Эта проблема заставляет вспомнить Рауля Пребиша и Ханса Зингера, которые отмечали, что в условиях снижения цен экспорта развивающихся стран (главным образом сырьевых товаров) по сравнению с экспортом стран развитых (в основном промышленной продукции), развивающиеся страны в своих глобальных торговых отношениях со странами Севера находятся в структурно невыгодном положении, что ведет к сохранению и даже углублению разрыва в доходах между богатыми и бедными (так называемая гипотеза Пребиша–Зингера). Хотя с тех пор в ней было учтено увеличение доли промышленной продукции в экспорте развивающихся стран (*ДТР за 2002 год*; Sarkar and Singer, 1991), смысл первоначальной гипотезы по-прежнему вызывает озабоченность. Поскольку характер и темпы процесса накопления капитала отчасти зависят от распределения дохода, те цены, которые развивающиеся страны получают за свой промышленный экспорт, могут ограничивать положительные результаты торговли для развития.

С. Региональные тенденции международной торговли

1. Общие тенденции

В новейший период эпохи глобализации процессом, безусловно доказавшим свою полезность для развития регионов, стал рост торговли, причем как экспорта, так и импорта. В 1980–2014 годах экспорт товаров и услуг (в неизменных ценах) развивающихся стран рос в среднем на 7,5% в год, в то время как темпы роста ВВП составляли 4,8%. По отношению к ВВП (в текущих ценах) экспорт товаров и услуг из развивающихся стран увеличился в среднем с 19% в начале 1970-х годов до 27% в 1990-х годах и 37% в 2000-х годах; доля экспорта в ВВП достигла

пика в 40% в 2005–2008 годах, а затем снизилась до 33% в 2014 году (таблица 4.1)⁵. Такой рост экспорта (и импорта) по отношению к ВВП был существенным во всех развивающихся регионах (как и в развитых регионах), хотя он был больше в Восточной и Юго-Восточной Азии и, наоборот, скромнее в Латинской Америке и Карибском бассейне, а также в Южной Азии.

Рост международных потоков торговли развивающихся регионов привел и к изменению структуры международной торговли, хотя и с небольшим лагом. В 1960–1990 годах региональная структура мировой торговли оставалась практически неизменной: доля развитых стран в мировой торговле товарами

Таблица 4.1

ДОЛЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ В ВВП РАЗНЫХ ГРУПП СТРАН В 1970–2014 ГОДАХ

(проценты ВВП в текущих долларах)

	1970–1979	1980–1989	1990–1999	2000–2009	2010–2014
Развитые страны	15,1	16,9	18,5	23,0	27,4
Страны с переходной экономикой	32,9	37,6	34,0
Развивающиеся страны	18,9	23,0	27,5	36,9	35,3
<i>в том числе:</i>					
Африка	22,6	21,4	24,5	31,9	31,4
Латинская Америка и Карибский бассейн	13,2	16,3	15,3	22,5	21,2
Восточная Азия	14,0	26,2	35,3	42,4	37,2
Юго-Восточная Азия	29,7	39,2	57,7	76,3	65,0
Южная Азия	12,6	8,2	12,7	19,4	22,9
Западная Азия	36,3	39,3	33,3	43,7	50,9

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе ЮНКТАДстат.

составляла в среднем порядка 73%, а развивающихся стран – около 23% (остальные 4% приходились на страны с переходной экономикой). С середины 1990-х годов доля развивающихся стран стала расти, а в 2000-х годах этот рост сильно ускорился; в результате в 2015 году доля развивающихся стран в мировой торговле практически удвоилась достигнув почти 50%. В то же время этот процесс шел неравномерно. Регионы Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии, на которые приходится две трети общего объема товарной торговли развивающихся стран, обеспечили 70% прироста доли развивающихся стран в мировой торговле в период 2000–2014 годов. Одновременно свою долю как в товарном экспорте, так и в импорте увеличили и другие группы стран, в том числе страны с переходной экономикой, страны Африки, Южной Америки и Западной Азии. Рост сырьевых цен (а также физического объема торговли) стал главной причиной заметного увеличения стоимостного объема их экспорта и покупательной способности, что позволило им нарастить и импорт. В частности, по сравнению с 2000 годом более чем вдвое выросла доля торговли между развивающимися странами.

Изменение веса разных регионов в мировой торговле влияет на ее товарную структуру, поскольку в разных странах неодинакова структура спроса, равно как и степень их участия в международной производственной кооперации. В частности, большое влияние на структуру мировой торговли оказывает рост спроса в развивающихся странах, который отражается в том числе на относительном уровне цен. Расширение спроса на сырьевые товары со стороны крупных быстрорастущих азиатских стран (в частности, Китая) в сочетании с рядом других

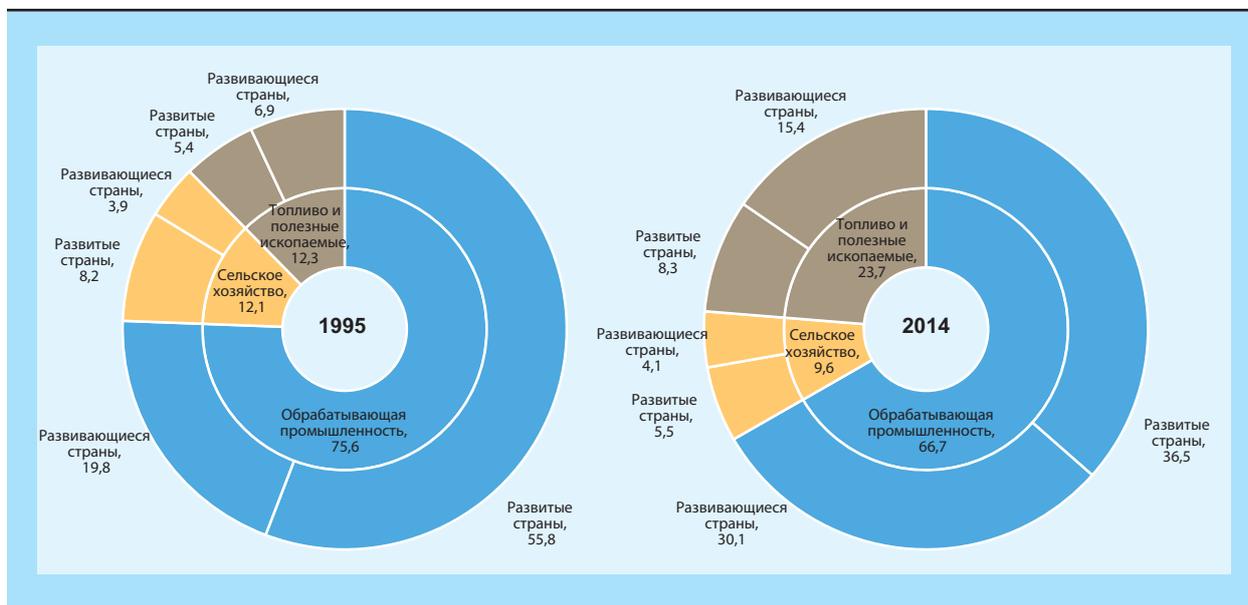
факторов, таких как медленное изменение предложения и финансиализация сырьевых рынков, стало главной движущей силой ценового бума на сырьевых рынках в период между 2003 и 2011–2013 годами. Это привело к увеличению доли сырьевых товаров, как переработанных, так и непереработанных, в общем объеме товарной торговли. С 1995 по 2012 год доля сырьевых товаров (сельскохозяйственное сырье, топливо и минеральное сырье) в мировом товарном экспорте выросла с 24,4% до 35,4%, снизившись до 33,3% в 2014 году (диаграмма 4.1). Наибольший рост показали минеральное сырье и топливо при снижении доли (но не стоимости) сельскохозяйственных товаров. Кроме того, торговля непереработанным сырьем росла быстрее, чем переработанным. Это объясняется структурой наиболее динамичных рынков, в первую очередь китайского, где имеются собственные крупные перерабатывающие мощности.

В некоторых регионах структура экспорта зависит от его географии. В регионах Восточной и Юго-Восточной Азии, успешно продвигающихся по пути индустриализации, главными статьями экспорта является промышленная продукция, производство которой требует высокого и среднего уровня квалификации, в том числе промежуточные изделия, используемые в сборке готовых промышленных товаров, которые поставляются в основном в рамках азиатского региона. С другой стороны, в экспорте из Южной Азии преобладает промышленная продукция, для производства которой достаточно рабочей силы с низким уровнем квалификации. Для каждого из трех субрегионов развитые страны остаются важным рынком экспорта промышленных товаров, производимых низкоквалифицированной рабочей силой (диаграммы 4.2 С, D и E)⁶.

Диаграмма 4.1

ДОЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ СТРАН В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НЕКОТОРЫХ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ В 1995 И 2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *ЮНКТАДстат*.

Примечание: На диаграмме данные по развивающимся странам включают данные по странам с переходной экономикой. Суммы в каждом внутреннем и наружном кольцах составляют 100%. Каждая категория включает в себя следующие коды третьего пересмотренного варианта МСТК: обрабатывающая промышленность – 5, 6, 7, 8, исключая 667 и 68; сельское хозяйство – 0, 1, 2, 4, исключая 27 и 28; топливо и минеральное сырье – 27, 28, 3, 667, 68, 971.

Африка поставляет на мировой рынок главным образом непереработанные сырьевые товары, на которые приходится порядка 57% ее совокупного экспорта (диаграмма 4.2A). В то же время в ее внутрирегиональном экспорте преобладают промышленные и переработанные сырьевые товары (в 2014 году соответственно 43% и 22%). Поэтому, хотя внутрирегиональный экспорт остается довольно скромным (в период с 2000 по 2014 год его доля в общем объеме экспорта увеличилась с 12% до 20%), на 42% рост африканского экспорта промышленной продукции в эти годы связан именно с внутрирегиональными поставками. Таким образом, внутрирегиональная торговля вполне может стать катализатором процессов индустриализации и диверсификации в Африке. Ее следует всячески поощрять, поскольку одно из препятствий, сдерживающих африканскую внутрирегиональную торговлю, заключается именно в недостаточном предложении промышленной продукции и переработанных сырьевых товаров (*ДТР за 2007 год*)⁷. Частичная переориентация африканского экспорта с развитых стран на другие развивающиеся регионы (в первую очередь на Азию) не окажет такого же влияния на структуру экспорта, поскольку в структуре поставок в Азию доля непереработанного сырья выше, чем в экспорте в развитые страны (диаграмма 4.2A).

Аналогичной является ситуация в Южной Америке и в странах с переходной экономикой – двух группах стран, чья и без того высокая зависимость от сырьевого экспорта в последние годы еще больше усилилась. В Южной Америке доля непереработанного сырья в общем объеме экспорта выросла с 40% до 52%, главным образом вследствие увеличения поставок в другие развивающиеся регионы, особенно в Азию (диаграмма 4.2B). Напротив, доля промышленной продукции в совокупном экспорте снизилась в 2014 году всего лишь до 25%. При этом доля промышленной продукции, производимой главным образом высококвалифицированными работниками, во внутрирегиональном экспорте оставалась на уровне 50%. Для этой продукции региональный рынок – это 60% всех зарубежных рынков. В экспорте стран с переходной экономикой преобладают непереработанные и переработанные сырьевые товары, почти две трети которых поставляются на рынки развитых стран. В то же время рынки этих стран имеют большее значение для взаимных поставок промышленной продукции (диаграмма 4.2F).

Диаграмма 4.2

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ И ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНОВ/ГРУПП СТРАН В 2000–2014 ГОДАХ

(проценты)

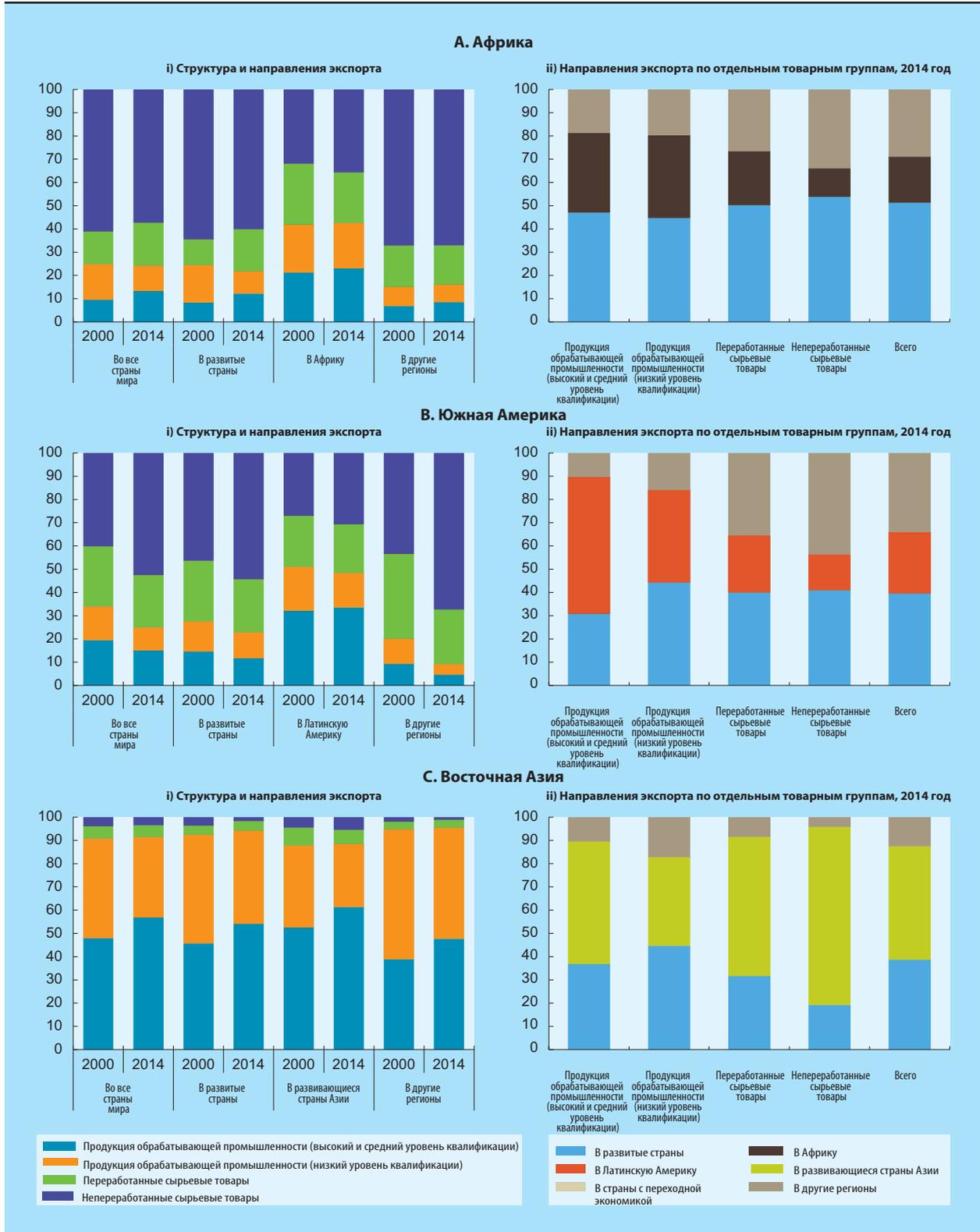
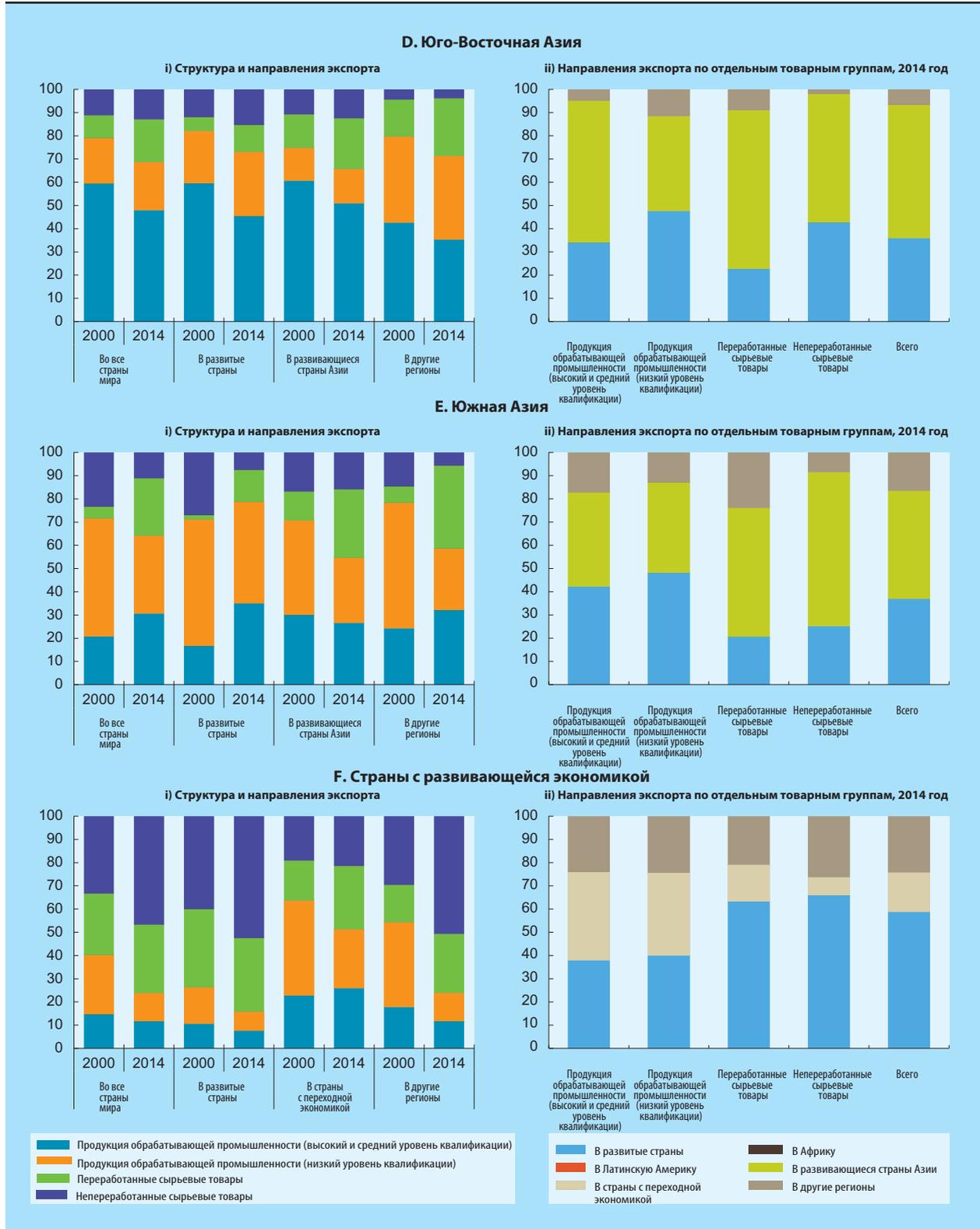


Диаграмма 4.2 (продолжение)

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ И ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНОВ/ГРУПП СТРАН В 2000–2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *Комтрейд ООН*.
Примечание: Классификация взята из Wood and Mayer, 2001, и ДТР за 2002 год.

2. Торговля продукцией обрабатывающей промышленности

То, что развивающиеся страны смогли существенно увеличить свою долю в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности, является хорошо известным и часто упоминаемым феноменом современной эпохи: их доля выросла примерно с 10% в 1980 году до почти 45% к 2014 году⁸. Это, безусловно, – многообещающий сдвиг с точки зрения потенциальной связи между торговлей промышленной продукцией и индустриализацией, о которой говорилось выше. При этом такой сдвиг представляется гораздо менее впечатляющим, если анализировать его в деталях, а также в сравнении с (одновременно меняющимся) общим объемом производства⁹.

В таблицах 4.2 и 4.3 обнаруживается целый ряд характерных закономерностей, заслуживающих анализа, однако речь пойдет о тех из них, которые имеют непосредственное отношение к торговле продукцией обрабатывающей промышленности и способствующим росту производительности структурным изменениям, о которых говорится на протяжении всей настоящей главы.

Несмотря на впечатляющие успехи развивающихся стран, о которых говорилось выше, главными партнерами развитых стран в торговле продукцией обрабатывающей промышленности остаются другие развитые страны. В 2013 году на долю взаимных поставок развитых стран приходилось порядка 62% общего объема торговли промышленной продукцией в мире. В их торговле с развивающимися странами преобладают поставки в Азию¹⁰, на которые приходится свыше половины их экспорта в развивающиеся страны и три четверти их импорта из развивающихся стран. Страны с переходной экономикой пережили период серьезного сокращения промышленного экспорта, столкнувшись с крупным и продолжающим расти дефицитом в торговле продукцией обрабатывающей промышленности в условиях глубокого спада промышленного производства в регионе.

В развивающихся странах, где в 1980-х и 1990-х годах импорт промышленной продукции превышал экспорт, одновременно отмечался и наибольший рост торговли продукцией обрабатывающей промышленности по отношению к ВВП. В 2000-е годы развитые страны уступили место их главным торговым партнерам развивающимся странам, что отчасти стало следствием сокращения доли импорта промышленной продукции развитых стран в ВВП в конце 2000-х годов. Это сокращение одновременно с повышением удельного веса торговли Юг–Юг является еще одним основанием говорить о снижении значимости рынков развитых стран для экспорта развивающихся стран. Таким образом, как подчеркивается в главе I, рынки стран Юга могут стать вполне реальной альтернативой для торговли продукцией обрабатывающей промышленности между развивающимися странами.

В разбивке по регионам – Азии (Восточной, Юго-Восточной и Южной), Латинской Америке и Карибскому бассейну, Африке к югу от Сахары и Западной Азии и Северной Африке – результаты анализа позволяют говорить о том, что динамика, характерная для развивающихся стран в целом, формируется в основном под влиянием Азиатского региона. При изучении направлений торговли промышленной продукцией между группами стран и регионами (таблицы 4.2 и 4.3) видно, что в этой торговле доминирует Азия – с точки зрения как динамики, так и объемов торговли. Рост торговли как между странами Юга и Севера, так и между самими странами Юга практически полностью связан с изменениями в азиатском регионе. Это объясняется тем, что большая часть международных производственных сетей не только носит региональный характер, но сконцентрирована в азиатском регионе (*ДТР за 2014 год*).

Отличную от азиатской динамику торговли продукцией обрабатывающей промышленности демонстрируют Западная Азия и Северная Африка, Африка к югу от Сахары, а также Латинская Америка и Карибский бассейн. Во-первых, в указанный в таблицах период последние три региона демонстрировали растущий торговый дефицит (экспорт в таблице 4.2 минус импорт в таблице 4.3). Для этих регионов развитые страны служили более важным направлением и источником поставок, чем другие развивающиеся страны, по крайней мере до спада мировой торговли после финансового кризиса 2007–2008 годов. В этих регионах на торговлю продукцией обрабатывающей промышленности приходится меньшая доля ВВП, чем в Азии (это в большей мере касается экспорта, чем импорта), и в ней меньше удельный вес внутрирегиональной торговли¹¹. Тем не менее основная доля их экспорта продукции обрабатывающей промышленности в развивающиеся страны носит внутрорегиональный характер. С другой стороны, из развивающихся стран Азии эти страны импортируют больше промышленной продукции, чем из своих регионов, и именно эти потоки формируют дефицит в торговле продукцией обрабатывающей промышленности.

Таким образом, рост поставок продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран и между развивающимися странами связан главным образом с Азией. Поэтому, анализируя торговлю развивающихся стран, следует избегать обобщений.

Как отмечалось в предыдущем разделе, технологическая составляющая торговли может иметь для устойчивого роста и модернизации производства не меньшее, а, возможно, даже большее значение, чем физический объем торговли, если структура экспорта вообще играет какую-либо роль. Таблица 4.4 является первой попыткой оценить эту динамику (более подробно рассматривается в следующем разделе) по аналогии с тем, как это было сделано в таблицах 4.2 и 4.3. В этой таблице, основанной на классификации промышленной продукции по степени переработки, показана доля экспортной продукции среднего и высокого уровня технической сложности в общем

Таблица 4.2

**ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП В РАЗНЫХ ГРУППАХ СТРАН В 1980–2013 ГОДАХ**

(проценты)

Группа стран	Торговый партнер	1980	1990	2000	2006	2013	Изменение в процентных пунктах
Развитые страны	Развитые страны	6,2	7,0	8,4	9,4	8,8	2,6
	Страны с переходной экономикой	0,1	0,4	0,5	0,4
	Развивающиеся страны	3,3	2,4	2,9	3,6	4,4	1,1
	Азия	1,0	1,2	1,5	1,9	2,3	1,4
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,7	0,4	0,8	0,8	1,0	0,3
	Африка к югу от Сахары	0,4	0,2	0,1	0,2	0,2	-0,2
	Западная Азия и Северная Африка	0,9	0,4	0,4	0,6	0,8	-0,1
	Весь мир	9,5	9,4	11,4	13,3	13,7	4,2
Страны с переходной экономикой	Развитые страны	6,5	3,9	2,6	-3,9
	Страны с переходной экономикой	3,1	2,7	2,5	-0,6
	Развивающиеся страны	3,9	2,5	1,9	-2,0
	Азия	2,4	1,4	0,9	-1,5
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,3	0,3	0,2	-0,1
	Африка к югу от Сахары	0,1	0,1	0,1	0,0
	Западная Азия и Северная Африка	1,0	0,8	0,6	-0,4
	Весь мир	13,5	9,1	7,0	-6,5
Развивающиеся страны	Развитые страны	3,6	6,9	10,4	10,8	7,7	4,1
	Страны с переходной экономикой	0,1	0,4	0,5	0,4
	Развивающиеся страны	2,4	4,9	7,6	11,2	11,2	8,9
	Азия	1,3	3,6	5,8	8,5	8,1	6,8
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,3	0,5	0,9	1,2	1,2	1,0
	Африка к югу от Сахары	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,4
	Западная Азия и Северная Африка	0,5	0,4	0,6	1,1	1,3	0,8
	Весь мир	6,0	11,7	18,2	22,5	19,4	13,4
Азия	Развитые страны	6,8	11,5	14,8	15,0	9,7	2,9
	Страны с переходной экономикой	0,2	0,6	0,7	0,5
	Развивающиеся страны	4,1	8,4	12,9	17,8	15,8	11,7
	Азия	2,5	6,9	10,9	14,8	12,4	9,8
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,2	0,4	0,8	1,1	1,3	1,0
	Африка к югу от Сахары	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	0,3
	Западная Азия и Северная Африка	0,8	0,6	0,8	1,4	1,5	0,6
	Весь мир	10,9	19,9	27,9	33,4	26,2	15,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	Развитые страны	2,2	2,7	7,4	7,4	5,6	3,5
	Страны с переходной экономикой	0,0	0,0	0,0	0,0
	Развивающиеся страны	1,4	1,5	1,9	3,2	2,6	1,2
	Азия	0,3	0,3	0,2	0,6	0,6	0,2
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,8	1,0	1,6	2,5	1,9	1,1
	Африка к югу от Сахары	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
	Западная Азия и Северная Африка	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	-0,1
	Весь мир	3,6	4,2	9,2	10,6	8,2	4,7
Африка к югу от Сахары	Развитые страны	..	2,3	4,3	5,1	2,9	0,6
	Страны с переходной экономикой	0,0	0,0	0,0	0,0
	Развивающиеся страны	..	1,8	2,4	3,0	3,7	1,9
	Азия	..	0,6	0,7	0,8	0,8	0,2
	Латинская Америка и Карибский бассейн	..	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0
	Африка к югу от Сахары	..	0,9	1,5	1,8	2,5	1,6
	Западная Азия и Северная Африка	..	0,2	0,1	0,3	0,3	0,1
	Весь мир	..	4,1	6,7	8,1	6,6	2,5
Западная Азия и Северная Африка	Развитые страны	..	1,4	2,7	3,2	3,0	1,6
	Страны с переходной экономикой	0,2	0,5	0,7	0,2
	Развивающиеся страны	..	1,5	2,0	3,7	6,3	4,8
	Азия	..	0,5	0,8	1,3	2,5	2,0
	Латинская Америка и Карибский бассейн	..	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2
	Африка к югу от Сахары	..	0,0	0,1	0,3	0,5	0,4
	Западная Азия и Северная Африка	..	0,7	1,0	2,1	3,2	2,5
	Весь мир	..	2,9	4,9	7,4	10,0	7,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Комтрейд ООН* (МСТК, категории 5–8, исключая 667 и 68); Отдел статистики Организации Объединенных Наций (ОСООН), база данных *Main Statistical Aggregates*.

Примечание: К Азии относятся Восточная, Юго-Восточная и Южная Азия; состав группы может различаться в зависимости от времени представления данных в базу *Комтрейд ООН*. Данные за каждый год представляют собой скользящую среднюю за три года – (t–1), (t) и (t+1) – со следующими исключениями, связанными с наличием данных: данные по Латинской Америке и Карибскому бассейну за 1980 год относятся к периоду 1983–1985 годов, а данные по Африке к югу от Сахары за 1990 год – к периоду 1991–1993 годов. Данные по «Всему миру» отражают суммарный экспорт развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой и могут несколько отличаться от общих показателей из базы данных *Комтрейд ООН*. Изменения в процентах означают разницу между данными за конечный и начальный годы в соответствующем ряду.

Таблица 4.3

**ИМПОРТ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП В РАЗНЫХ ГРУППАХ СТРАН В 1980–2013 ГОДАХ**

(проценты)

Группа стран	Торговый партнер	1980	1990	2000	2006	2013	Изменение в процентных пунктах
Развитые страны	Развитые страны	6,3	7,1	8,3	9,1	8,5	2,2
	Страны с переходной экономикой	0,1	0,2	0,2	0,1
	Развивающиеся страны	1,1	1,8	3,3	4,6	5,5	4,4
	Азия	0,7	1,2	2,4	3,5	4,2	3,6
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,2	0,3	0,7	0,7	0,8	0,6
	Африка к югу от Сахары	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
	Западная Азия и Северная Африка	0,0	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
	Весь мир	7,4	8,9	11,7	13,9	14,1	6,7
Страны с переходной экономикой	Развитые страны	6,4	7,5	6,9	0,5
	Страны с переходной экономикой	3,0	2,6	2,4	-0,5
	Развивающиеся страны	1,2	3,0	4,5	3,3
	Азия	0,8	2,5	3,9	3,0
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,0	0,1	0,1	0,1
	Африка к югу от Сахары	0,0	0,0	0,0	0,0
	Западная Азия и Северная Африка	0,3	0,4	0,5	0,2
	Весь мир	11,8	14,5	15,2	3,4
Развивающиеся страны	Развитые страны	10,5	8,8	10,4	9,6	6,9	-3,6
	Страны с переходной экономикой	0,2	0,3	0,2	0,0
	Развивающиеся страны	2,3	4,4	7,3	10,9	10,2	7,9
	Азия	1,7	3,5	6,3	9,4	8,8	7,0
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,3	0,5	0,6	0,9	0,7	0,5
	Африка к югу от Сахары	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
	Западная Азия и Северная Африка	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,3
	Весь мир	12,8	13,3	18,0	20,8	17,4	4,5
Азия	Развитые страны	11,0	12,2	11,9	10,8	6,8	-4,2
	Страны с переходной экономикой	0,3	0,3	0,2	-0,2
	Развивающиеся страны	3,1	7,2	11,1	15,1	11,8	8,7
	Азия	2,7	6,4	10,6	14,2	10,9	8,2
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,1	0,3	0,2	0,4	0,4	0,3
	Африка к югу от Сахары	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
	Западная Азия и Северная Африка	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3
	Весь мир	14,1	19,4	23,3	26,2	18,8	4,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	Развитые страны	3,9	4,5	9,6	8,0	6,6	2,7
	Страны с переходной экономикой	0,1	0,1	0,1	0,0
	Развивающиеся страны	0,9	1,3	2,9	5,4	6,5	5,6
	Азия	0,1	0,3	1,2	3,0	4,3	4,2
	Латинская Америка и Карибский бассейн	0,8	0,9	1,6	2,4	2,1	1,3
	Африка к югу от Сахары	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Западная Азия и Северная Африка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
	Весь мир	4,8	5,7	12,6	13,6	13,2	8,4
Африка к югу от Сахары	Развитые страны	..	7,0	6,7	6,7	4,9	-2,1
	Страны с переходной экономикой	0,1	0,1	0,1	0,0
	Развивающиеся страны	..	2,4	4,2	6,7	8,1	5,8
	Азия	..	1,4	2,1	3,8	5,0	3,5
	Латинская Америка и Карибский бассейн	..	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2
	Африка к югу от Сахары	..	0,7	1,5	2,1	2,1	1,5
	Западная Азия и Северная Африка	..	0,1	0,3	0,5	0,7	0,6
	Весь мир	..	9,4	11,0	13,6	13,2	3,8
Западная Азия и Северная Африка	Развитые страны	..	7,5	7,9	8,7	8,8	1,3
	Страны с переходной экономикой	0,4	0,7	0,6	0,2
	Развивающиеся страны	..	2,3	3,7	6,3	9,7	7,4
	Азия	..	1,3	2,6	4,5	7,2	5,9
	Латинская Америка и Карибский бассейн	..	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1
	Африка к югу от Сахары	..	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2
	Западная Азия и Северная Африка	..	0,6	1,0	1,5	1,9	1,3
	Весь мир	..	9,8	12,0	15,7	19,1	9,3

Источник: Те же, что и в таблице 4.2.**Примечание:** Показатели внутрирегионального экспорта и импорта не совпадают полностью, поскольку данные взяты из разных источников (импортеров и экспортеров) и указаны в разных ценах (импорт – сиф; экспорт – фоб).

Таблица 4.4

**ДОЛЯ СРЕДНЕ- И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОБЩЕМ ЭКСПОРТЕ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РАЗНЫХ ГРУПП СТРАН В 1980–2013 ГОДАХ**

(проценты)

Группа стран	Торговый партнер	1980	1990	2000	2006	2013	Изменение в процентных пунктах
Развитые страны	Развитые страны	67,4	73,6	77,1	76,8	77,6	10,2
	Страны с переходной экономикой	70,5	76,6	78,7	8,1
	Развивающиеся страны	70,5	77,1	81,3	81,8	82,4	11,8
	Азия	69,7	78,8	84,5	83,4	83,7	14,0
	Латинская Америка и Карибский бассейн	75,2	76,7	77,6	79,1	81,5	6,3
	Африка к югу от Сахары	69,0	73,3	76,2	81,4	79,6	10,7
	Западная Азия и Северная Африка	68,5	74,5	79,0	80,8	81,2	12,8
	Весь мир	68,6	74,1	78,0	77,8	78,7	10,2
Страны с переходной экономикой	Развитые страны	45,1	38,2	49,2	4,1
	Страны с переходной экономикой	60,3	53,0	55,3	-4,9
	Развивающиеся страны	37,8	39,0	50,9	13,1
	Азия	38,9	44,9	59,2	20,3
	Латинская Америка и Карибский бассейн	53,9	64,3	78,8	24,8
	Африка к югу от Сахары	32,7	30,2	54,9	22,2
	Западная Азия и Северная Африка	30,8	21,8	25,4	-5,5
	Весь мир	46,1	41,8	51,1	5,0
Развивающиеся страны	Развитые страны	32,6	45,2	62,6	63,8	64,8	32,2
	Страны с переходной экономикой	43,3	48,6	54,3	11,0
	Развивающиеся страны	48,3	52,9	67,3	73,6	73,3	25,0
	Азия	55,6	55,2	71,0	78,3	78,4	22,8
	Латинская Америка и Карибский бассейн	44,3	54,8	60,7	66,7	67,4	23,1
	Африка к югу от Сахары	35,8	37,4	47,7	51,4	52,3	16,5
	Западная Азия и Северная Африка	36,9	38,0	50,1	54,8	56,6	19,7
	Весь мир	37,4	48,2	63,9	67,9	69,1	31,7
Азия	Развитые страны	32,8	44,8	60,5	62,8	62,5	29,7
	Страны с переходной экономикой	40,4	46,6	54,7	14,3
	Развивающиеся страны	47,2	52,9	67,8	74,9	74,1	26,9
	Азия	55,0	55,7	71,2	78,9	78,7	23,8
	Латинская Америка и Карибский бассейн	39,2	45,5	53,9	62,8	64,1	24,9
	Африка к югу от Сахары	34,6	32,7	40,8	46,1	50,3	15,7
	Западная Азия и Северная Африка	31,9	34,9	48,8	54,3	57,6	25,8
	Весь мир	38,0	47,9	63,5	68,5	69,0	31,0
Латинская Америка и Карибский бассейн	Развитые страны	41,9	56,8	76,4	75,5	80,9	39,0
	Страны с переходной экономикой
	Развивающиеся страны	52,3	51,3	65,9	68,9	73,0	20,8
	Азия	30,5	26,5	54,4	55,7	64,3	33,8
	Латинская Америка и Карибский бассейн	63,1	60,4	67,5	70,7	74,2	11,1
	Африка к югу от Сахары	50,6	55,3	67,7	68,7	74,9	24,3
	Западная Азия и Северная Африка	47,8	31,7	58,6	75,0	82,4	34,6
	Весь мир	46,9	54,8	74,1	73,2	78,5	31,6
Африка к югу от Сахары	Развитые страны	..	23,7	35,1	42,6	46,7	23,0
	Страны с переходной экономикой
	Развивающиеся страны	..	43,6	53,9	53,7	52,3	8,7
	Азия	..	44,8	42,9	42,0	38,8	-6,0
	Латинская Америка и Карибский бассейн	..	44,3	41,2	34,5	61,9	17,6
	Африка к югу от Сахары	..	49,9	59,7	58,3	55,1	5,1
	Западная Азия и Северная Африка	..	21,3	48,1	60,8	53,1	31,8
	Весь мир	..	30,3	41,5	47,3	49,2	19,0
Западная Азия и Северная Африка	Развитые страны	..	23,9	32,4	45,2	49,8	25,9
	Страны с переходной экономикой	63,0	61,5	62,1	-0,9
	Развивающиеся страны	..	69,4	77,3	73,3	75,5	6,0
	Азия	..	72,8	48,6	69,3	62,4	-10,4
	Латинская Америка и Карибский бассейн	..	61,4	57,3	64,9	57,6	-3,8
	Африка к югу от Сахары	..	40,8	49,8	56,1	49,0	8,2
	Западная Азия и Северная Африка	..	47,6	53,4	54,3	49,9	2,3
	Весь мир	..	42,9	45,5	53,8	58,7	15,8

Источник: Те же, что и в таблице 4.2.**Примечание:** Категории промышленных товаров, производство которых требует высокого и среднего уровня квалификации и технологической оснащенности, см. ДТР за 2002 год, приложение 1 к главе III; категории основаны на втором пересмотренном варианте МСТК. См. также примечание к таблице 4.2.

объеме промышленного экспорта. Анализ ограничивается экспортом для краткости, а также поскольку он играет ведущую роль в модернизации производства. Таблицу 4.4 следует рассматривать вместе с таблицей 4.2, поскольку, для того чтобы оценить общий эффект, структуру экспорта следует соотносить с физическим объемом поставок.

В 1980–2013 годах происходило общее повышение техноёмкости экспортируемой продукции обрабатывающей промышленности. Во всех развивающихся регионах внутрирегиональная товарная торговля отличалась большей техноёмкостью, чем торговля между странами Юга в целом, равно как и экспорт из развивающихся стран в развитые страны и страны с переходной экономикой, который, по крайней мере в соответствии с используемыми в настоящем докладе классификациями, также имел высокую техноёмкость¹². В то же время во многих развивающихся странах и странах с переходной

экономикой, даже когда их товарный экспорт, по классификации, имеет среднюю или высокую степень техноёмкости, производство подобной продукции в целом не получило большого развития (таблица 4.2). Данная ситуация также может оцениваться двояко: несмотря на возможные успешные примеры экспорта промышленной продукции из ряда стран, их ограниченность свидетельствует о том, что внутренние связи вряд ли могут быть настолько прочными, чтобы рассчитывать на побочный или внешний эффект от подобной торговли. Это можно назвать проблемой анклавного производства. Кроме того, данная проблема может касаться и производства полуфабрикатов на экспорт. По мере развития ГЦС и связанной с ней переработки техническая сложность экспортируемых товаров может не соответствовать вкладу в них экспортирующей страны, о чем более подробно говорится в разделе E.

D. Структурная трансформация, рост производительности труда и торговля

Структурную трансформацию и связанный с ней рост производительности труда можно ускорить за счет углубления участия в международной торговле. Такое участие может изменить темпы и масштабы индустриализации и способствовать повышению производительности труда как в отдельных отраслях, так и на межотраслевом уровне. В то же время эти связи не являются ни простыми, ни гарантированными. Либерализация торговли, если она носит взаимный характер, действительно открывает экспортные рынки и облегчает импорт инвестиционных товаров и полуфабрикатов, однако перед процессом индустриализации она может поставить и ряд проблем. Важнейшие из них: i) перспектива обострения конкуренции со стороны импортных промышленных товаров, которую в ряде стран связывают с преждевременной деиндустриализацией и ростом неформальной экономики, и ii) обострение конкуренции на экспортных рынках в контексте глобального снижения оплаты труда и вялого совокупного мирового спроса.

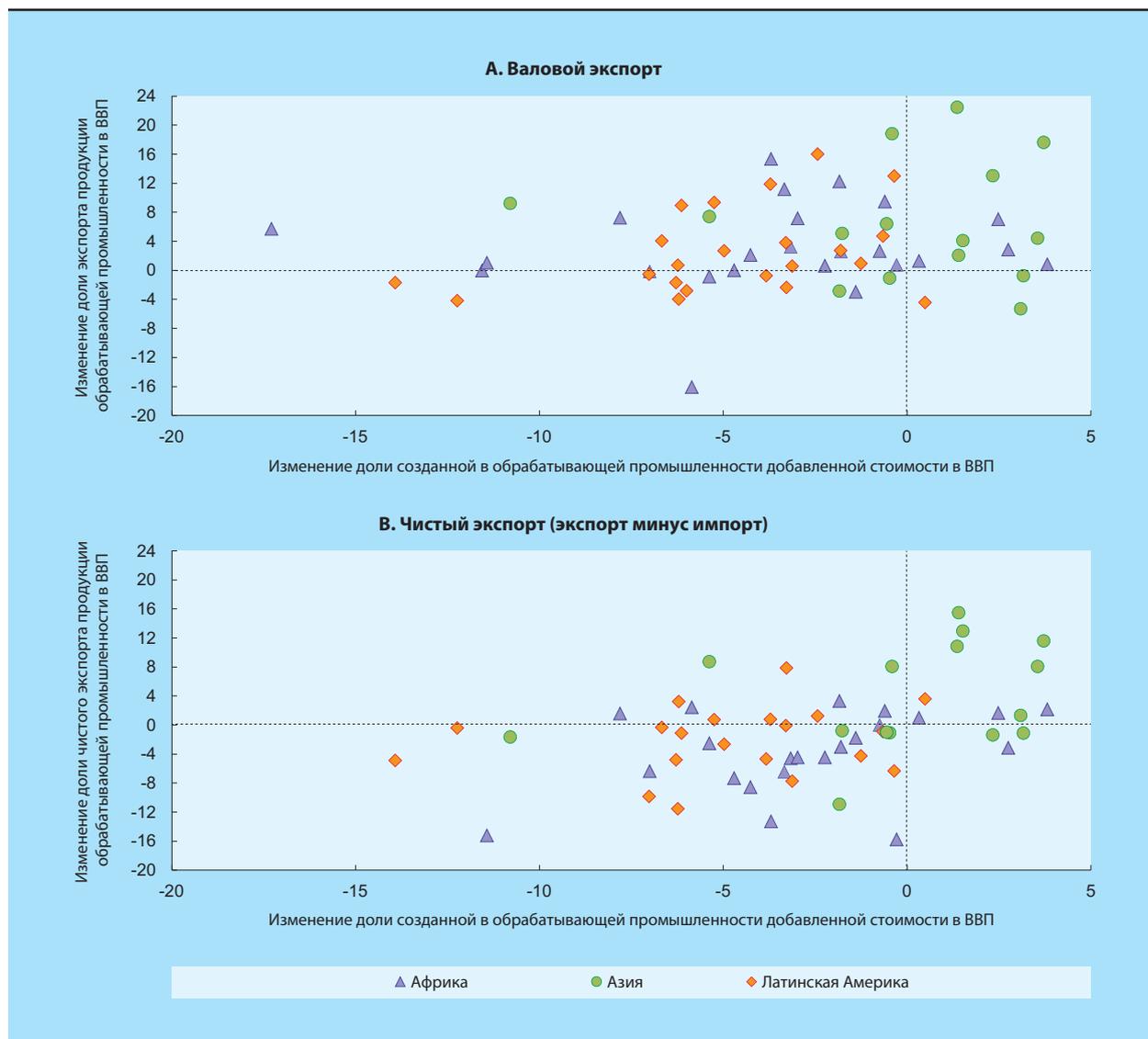
1. *Торговля продукцией обрабатывающей промышленности, добавленная стоимость и структурная трансформация*

Можно ожидать, что следствием увеличения экспорта продукции обрабатывающей промышленности должен стать, по меньшей мере, рост доли промышленного сектора в экономике, что позволит говорить о существовании явной позитивной связи между экспортом промышленной продукции и индустриализацией. Однако дело не всегда обстоит таким образом. Об этом говорит диаграмма 4.3А, на которой отражена зависимость между изменениями в промышленном экспорте в процентных пунктах и изменениями в созданной в промышленности добавленной стоимости, в обоих случаях по отношению к ВВП, в разнородной группе развивающихся стран на протяжении почти 20-летнего периода –

Диаграмма 4.3

ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И В СОЗДАННОЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП В ПЕРИОД МЕЖДУ 1991–1994 И 2011–2014 ГОДАМИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ

(изменение в процентных пунктах)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *Комтрейд ООН* и базы данных *ОСООН Main Statistical Aggregates*.
Примечание: Под изменениями понимается разница в процентных пунктах между средними за два периода.

с 1990-х годов по начало 2010-х годов. Большинство стран находятся в верхнем левом квадранте, что указывает на увеличение общей стоимости их экспорта продукции обрабатывающей промышленности по отношению к ВВП и об одновременном снижении в ВВП доли созданной в промышленности добавленной стоимости. Не наблюдается и никаких региональных закономерностей, поскольку данная ситуация характерна для стран всех регионов, хотя около двух третей стран в правом верхнем квадранте

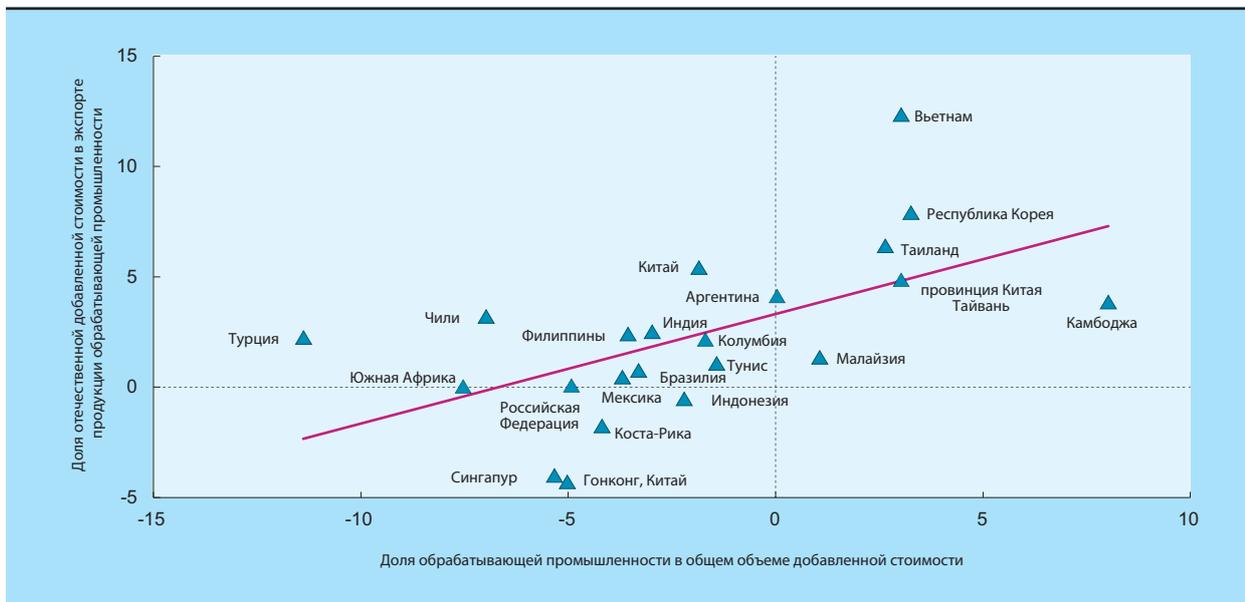
(демонстрирующих рост как экспорта промышленной продукции, так и созданной в промышленности добавленной стоимости по отношению к ВВП) находятся в азиатском регионе¹³.

Отсутствие четкой связи между экспортом промышленной продукции и добавленной стоимостью можно отчасти объяснить недостаточным вниманием к импорту (первый анализ этих противоречий см. в *ДТР за 2003 год*). Диаграмма 4.3В, иллюстрирующая изменения в чистом экспорте

Диаграмма 4.4

ИЗМЕНЕНИЯ В ДОЛЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И В ДОЛЕ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ В 1995–2011 ГОДАХ

(изменение в процентных пунктах)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ОЭСР-ВТО, *Trade in Value Added (TiVA)*, и базы данных ОСООН *Main Statistical Aggregates*.

Примечание: Под изменениями понимается разница в процентных пунктах между показателями за 2011 и 1995 годы. Прямая линия построена на подобранных значениях.

продукции обрабатывающей промышленности (экспорт минус импорт) и в созданной в промышленности добавленной стоимости по отношению к ВВП за аналогичный период подтверждает, что импорт помогает объяснить слабую корреляцию динамики промышленного экспорта и добавленной стоимости. На этот раз большинство стран оказались в нижнем левом квадранте: снижению доли создаваемой в промышленности добавленной стоимости сопутствовало сокращение чистого экспорта. В то же время среди стран, в которых доля чистого экспорта промышленной продукции в ВВП росла, наблюдаются довольно заметные различия в плане изменения доли созданной в промышленности добавленной стоимости в ВВП. Как бы то ни было, общая корреляция между двумя рядами данных явно положительна. Таким образом, связь между промышленным экспортом и структурными изменениями зависит, по крайней мере частично, от увеличения чистого экспорта продукции обрабатывающей промышленности. С точки зрения индустриализации конкуренция со стороны импорта может осложнять задачу наращивания отечественного промышленного производства – вопрос, уже затронутый при обсуждении проблемы преждевременной деиндустриализации (Felipe et al., 2014; Rodrik, 2016), а также отраженный в стандартной литературе о торговле, согласно которой в отдельных отраслях под влиянием либерализации торговли

фактор селективности начинает играть более важную роль, чем эффект возрастающей доходности (иными словами, производительность труда растет потому, что более производительные фирмы увеличивают свою долю в отрасли, а не потому, что рост предприятий ведет к повышению производительности труда) (Harrison and Rodríguez-Clare, 2009).

При анализе диаграммы 4.3А возникает смежная проблема: совокупные торговые показатели недостаточно точно отражают добавленную стоимость, созданную в стране, поскольку в них включается и добавленная стоимость импортированной зарубежной продукции, которая впоследствии экспортируется. Если считать, что чистый экспорт позволяет в общем и целом решить эту проблему, то диаграмма 4.4 более показательна. Эта диаграмма, в которой отражены имеющиеся данные о добавленной стоимости, которая была создана в стране, в экспортированной промышленной продукции, демонстрирует те же взаимосвязи, что и диаграмма 4.3А (по причине доступности данных рассматриваемый период времени несколько отличается), однако в ней четко прослеживается положительная корреляция между изменениями в двух рядах показателей. Как и на предыдущих диаграммах, в верхнем правом квадранте представлены азиатские страны, что подтверждает особую связь между их торговой и промышленной динамикой.

2. Рост производительности труда и торговля продукцией обрабатывающей промышленности

В свете противоречивой картины связей между торговлей продукцией обрабатывающей промышленности и добавленной стоимостью, рассмотренной выше, возможно, что последствия следует искать в масштабах всей экономики, т.е. в общем росте производительности труда, а не просто в увеличении созданной в промышленности добавленной стоимости. Именно на такой результат рассчитывают сторонники политики, увязывающей экспортную ориентацию с либерализацией торговли и специализацией с опорой на сравнительные преимущества. Он может также стать следствием обмена знаниями и формирования производственных связей, становящихся возможными по мере изменения структуры производства, иногда за счет переноса традиционных видов промышленной деятельности в другие сектора, в первую очередь в сферу услуг для обрабатывающей промышленности.

С этой точки зрения предполагается, что динамика торговли (изменения в общей стоимости экспорта или импорта или их суммы по отношению к ВВП) будет напоминать динамику производительности труда; иными словами, связь между ростом обоих параметров должна быть прямой. В то же время страны с динамичной экономикой обычно более активно участвуют и в торговле, и если абстрагироваться от внутренних факторов, определяющих динамику торговли, то в картине причинно-следственных связей на первое место могут выйти другие предпосылки экономического роста (инвестиции, институты и политика) (Rodriguez and Rodrik, 2001; Rodrik et al., 2004).

На диаграмме 4.5 экспорт продукции обрабатывающей промышленности по отношению к ВВП в середине 1990-х годов соотносится с ростом общей производительности труда в последующий без малого двадцатилетний период. Исходя из того, что динамика торговли и производительности труда является однонаправленной, для проведения причинной связи между ними (экспортом и ростом производительности труда) при составлении диаграммы в начале рассматриваемого периода использовалось широкое определение экспорта продукции обрабатывающей промышленности (включая переработанное сырье или производство на базе природных ресурсов), чтобы понять, ведет ли рост экспорта промышленной продукции (доли экспорта в ВВП) к последующему ускорению роста общей производительности труда в экономике, как это следует из теории. На диаграмме видно, что имело

место обратное: в странах, увеличивших экспорт промышленной продукции, производительность труда впоследствии, как правило, снижалась, а не росла, по крайней мере в Африке и Латинской Америке (для Азии линия регрессии располагается практически горизонтально)¹⁴. Небезынтересно, что по сравнению с узким определением использование более широкого определения промышленной продукции дает более весомые результаты (хотя в обоих случаях они отрицательны). Это указывает на то, что широкое определение экспорта продукции обрабатывающей промышленности дает менее точный прогноз роста производительности труда, чем узкое.

Что может быть причиной такой на первый взгляд противоречащей логике связи и почему она характерна для африканского и латиноамериканского регионов, но не для Азии? Одно из объяснений может заключаться в разной динамике структурных изменений и роста производительности труда в отдельных странах. Как отмечалось выше, процесс развития отчасти заключается в перетоке ресурсов и рабочей силы – из низкопроизводительных традиционных сельскохозяйственных отраслей в современные отрасли промышленности и сферы услуг, где производительность труда выше. В процессе такого перетока общая производительность труда должна расти. Однако, когда акцент на развитие экспорта сопровождается либерализацией торговли

и своего рода «отраслевой рационализацией», ведущим к росту производительности труда в промышленности, из которой вытесняются менее производительные компании, новые безработные или частично безработные (не говоря уже о новой рабочей силе) вынуждены искать менее производительные виды занятости за пределами промышленного сектора, тем самым снижая общую производительность труда в экономике (McMillan and Rodrik, 2011).

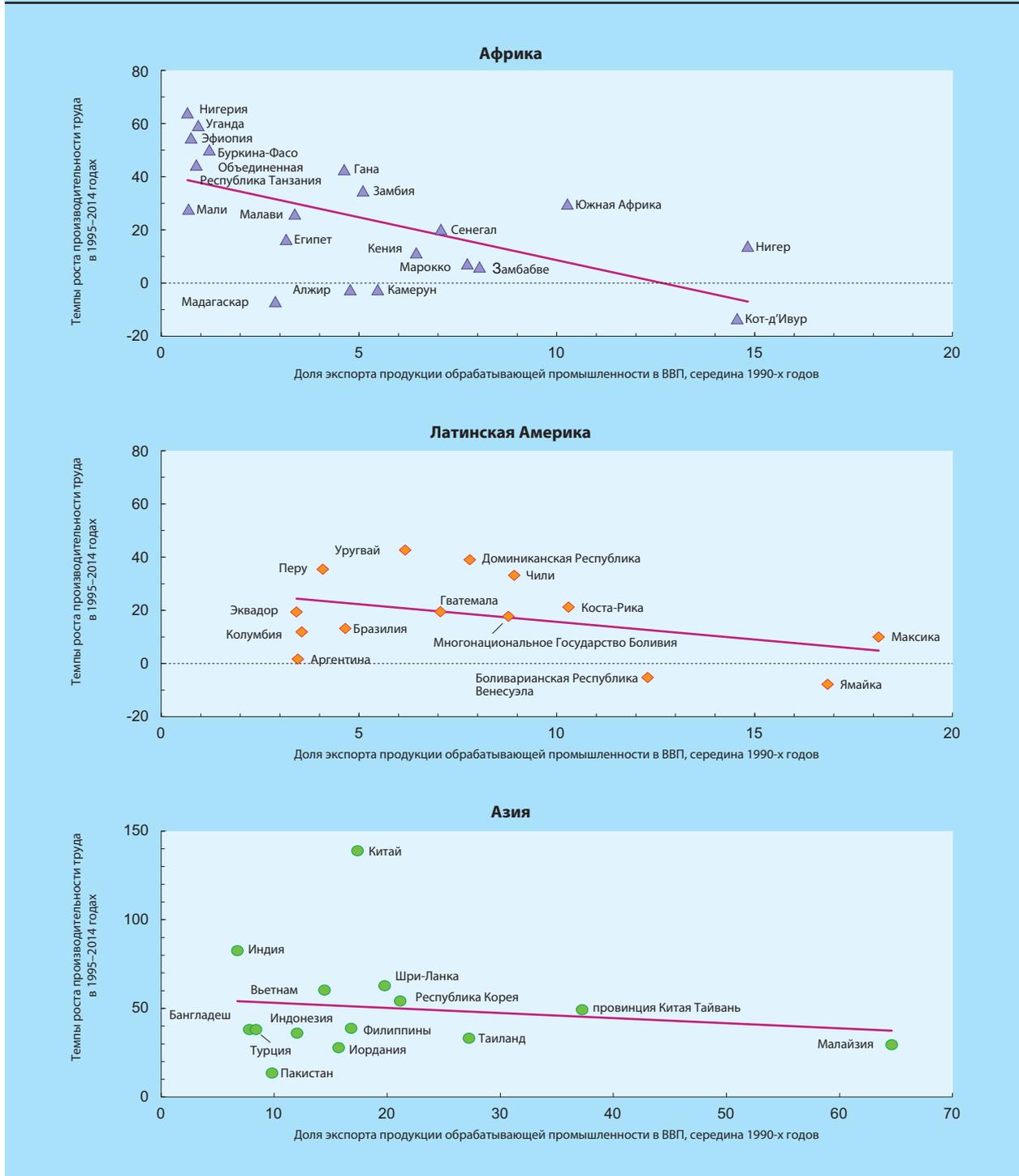
Это может происходить и в тех случаях, когда ориентирующиеся на экспорт промышленные предприятия функционируют в условиях анклавной экономики, закупая все больше необходимых производственных ресурсов у зарубежных поставщиков с менее высокими издержками производства, участвующих в международной производственной кооперации, и тем самым ослабляя связи с отечественной экономикой. Для производительности труда в отдельных компаниях или в отрасли это может быть хорошо, однако общий объем производства по отношению к занятости в экономике в целом может снижаться. Именно такая ведущая к снижению производительности труда структурная трансформация происходила в Африке и Латинской Америке, и, согласно диаграмме 4.5, она связана также с ориентированным на экспорт промышленным производством как с общим примерным показателем степени участия в

Между экспортом промышленной продукции, с одной стороны, и ростом производительности труда и индустриализацией – с другой, не существует какой-либо единообразной связи.

Диаграмма 4.5

РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ДОЛЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ В ВВП

(проценты)

**Источник:**

Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *Комтрейд ООН*; базы данных ОСООН, *Main Statistical Aggregates*; и базы данных Конференционного совета, *Total Economy Database*.

Примечание:

По методологии Вуда и Мэйера (Wood and Mayer, 2001), а также Лалла (Lall, 2000), промышленная продукция включает в себя переработанное сырье. Под отношением экспорта промышленной продукции к ВВП понимается средняя доля в текущих ценах в период 1994–1996 годов. Производительность труда означает объем производства в расчете на одного занятого в долларах 1990 года (в пересчете на паритет покупательной способности Гири-Хамиса). Темпы роста производительности труда равняются натуральному логарифму разницы между средними значениями в 2011–2014 и 1994–1996 годах. Прямые линии построены на подобранных значениях.

торговле. В этой связи встает вопрос, почему такого неоднозначного результата удалось избежать странам Азии, внешняя торговля которых демонстрирует аналогичную динамику. Ответ на вопрос следует искать в различиях во внутренней политике и в том, как она соотносится со структурой экономики и влияет на нее; это позволит понять, какое воздействие процесс глобальной интеграции с помощью торговли оказывает на развитие.

3. Степень переработки и диверсификации экспорта

Анализ диаграмм 4.3, 4.4 и 4.5 указывает на то, что торговля промышленной продукцией играет весьма сложную, а, возможно, и неоднозначную роль в стимулировании индустриализации и роста производительности труда. В этом разделе данная тема рассматривается под иным углом зрения. В нем анализируется, в какой степени конкретный характер и направленность этих связей зависят не от стоимостного объема торговли, а от «степени сложности экспорта».

Понятие экономического сближения построено на той посылке, что, хотя на пути устойчивого роста развивающимся странам приходится сталкиваться с препятствиями, они имеют и некоторые преимущества: вместо того, чтобы самим создавать новые технологии, страны, позже других вставшие на путь развития, имеют возможность копировать и импортировать ноу-хау из-за рубежа. Факторами роста выступают мобилизация недоиспользуемых ресурсов и инновации в пределах технологических возможностей наряду с использованием в промышленных процессах товаров, уже произведенных в других странах, что позволяет двигаться вверх по цепочке создания стоимости и по технологической лестнице. Кроме того, в случае серьезного наращивания реальных инвестиций в современные сектора запоздавшие в своем развитии страны могут повысить производительность труда, перенаправив недостаточно эффективно используемую рабочую силу из сельского хозяйства в более производительные городские промышленные производства, где достаточно активное использование импортных технологий позволяет поглотить большое количество рабочей силы. Как отмечалось в разделе В выше, экспортноориентированное промышленное производство позволяет расширить эти возможности.

В то же время, даже когда такие движущие силы существуют, их влияние не может быть вечным. Особенно важно то, что по мере достижения странами среднего уровня дохода и приближения экономики к технологическому рубежу им необходимы возможности создания и патентования новых товаров в целях перехода от импорта технологии к упору на местные инновации. По этой логике на среднем уровне дохода продолжение структурной трансформации, способствующей росту производительности труда, и поддержание экономического роста ставят

новые проблемы (см. главу II, вставку 2.1). В конечном счете именно возможности общества накапливать и объединять производительные знания своих граждан определяют его способность диверсифицироваться и производить товары, которые являются более технически сложными и конкурентоспособными на международных рынках и производство которых открывает новые возможности перед всей отечественной экономикой.

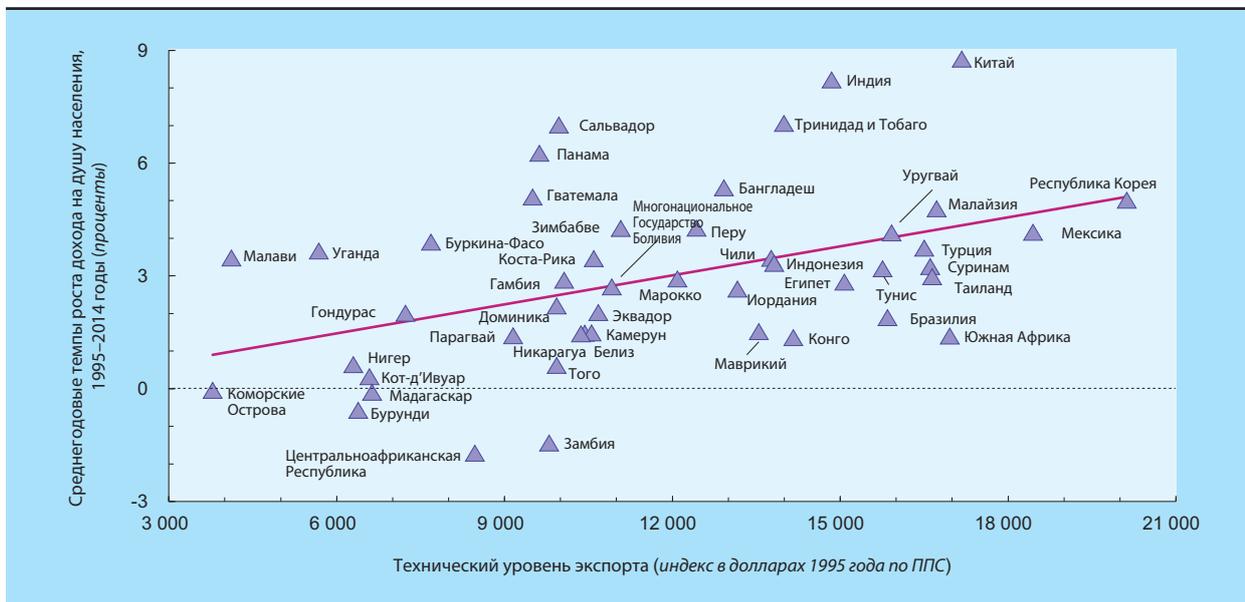
Как бы то ни было, быстрый и устойчивый рост относительного уровня дохода (в конечном счете ведущий к сближению дохода) в новых индустриальных странах (НИС) Азии говорит о том, что ловушки средних доходов, если она действительно существует, можно избежать. Главным фактором их успеха стали изменения в производительности труда. Коул и соавторы (Cole et al., 2005) утверждают, что во второй половине XX века Азия сделала рывок в производительности труда, доведя ее с 15% до 54% от уровня Соединенных Штатов. Напротив, разрыв в производительности труда между Латинской Америкой и Соединенными Штатами до 1980 года оставался неизменным или слегка сокращался, а впоследствии стал углубляться (диаграмма 2.9). Впечатляющий рост производительности труда в азиатских странах стал возможен благодаря постепенному перемещению рабочей силы в более современные высокопроизводительные сектора. В Республике Корея и провинции Китая Тайвань доля рабочей силы в обрабатывающей промышленности быстро росла вплоть до 1990-х годов, постоянно сокращаясь при этом в сельском хозяйстве. Впоследствии доля занятости стала сокращаться как в сельском хозяйстве, так и в промышленности, в то время как в сфере услуг она росла в рамках традиционного цикла трансформации структуры производства.

В азиатских НИС последовательный характер трансформации также сыграл важнейшую роль, позволив им постепенно повышать качество и техническую сложность своей продукции и в конечном счете достичь уровня производительности труда, сопоставимого с уровнем традиционных экономических лидеров (Palma, 2009). В таких отраслях, как черная металлургия и электроника, постепенно создавался новый производственный и экспортный потенциал, чему помогала сравнительная легкость привлечения рабочей силы и производственных ресурсов из уже существующих секторов. В то же время для укрепления этих связей активно использовались политические меры. Такой стратегический рост секторов, связанных с другими отраслями, обеспечил поэтапный и в то же время системный переход к более сложным производствам, создающим больше добавленной стоимости, в первую очередь к тем, в которых используются схожие технологии и методы производства (Jankowska et al., 2012).

При анализе эмпирической связи между экономическим ростом и технической сложностью экспорта в этом разделе используется концепция технического уровня или производительности экспортных производств, которая отличается от применявшейся при составлении таблицы 4.4. Вместо

Диаграмма 4.6

СВЯЗЬ МЕЖДУ ТЕХНИЧЕСКИМ УРОВНЕМ ЭКСПОРТА И РОСТОМ ДОХОДА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Всемирного банка *World Integrated Trade Solutions (WITS)* и базы данных *World Development Indicators*.

Примечание: Доходы на душу населения в долларах по ППП за 1995 год. Прямая линия построена на подобранных значениях.

того чтобы попытаться определить технологическое наполнение того или иного конкретного товара (объем НИОКР, потребовавшийся для его производства, или овеществленные в нем затраты технологий, труда и капитала), в нем используется такой показатель технологической сложности экспорта, который можно получить исходя из существующей структуры торговли и уровня дохода на душу населения, сопутствующего экспорту данного товара (Jarreau and Poncet, 2012; Fortunato and Razo, 2014)¹⁵. Причинно-следственная связь здесь такова: страны, чья экспортная корзина превосходит уровень технологической сложности, соответствующий уровню их дохода на душу населения, обычно демонстрируют более высокие темпы роста (Hausmann et al., 2007 and 2011). Диаграмма 4.6 является простой диаграммой разброса, иллюстрирующей связь между этим показателем технической сложности экспорта и темпами роста ВВП на душу населения в развивающихся странах. Эту диаграмму можно рассматривать как своего рода аналог диаграммы 4.5, но под углом зрения степени технического уровня экспорта. Диаграмма не посвящена конкретно обрабатывающей промышленности; в ней рассматривается более общий вопрос о том, как структура экспорта влияет на последующий рост ВВП, который, в свою очередь, связан с ростом производительности труда.

Технический уровень экспорта может оказывать и косвенное влияние на экономический рост через те побочные и внешние эффекты, которые он порождает для различных отечественных производителей и наемных работников (не все они имеют отношение к экспорту). В 1980-х и 1990-х годах в научных и политических кругах преобладало мнение, что открытость торговли оказывает положительное влияние на рост доходов и промышленное развитие (см., например, Krueger, 1998). Такие многосторонние учреждения, как Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ) регулярно стимулировали либерализацию торговли и даже увязывали выделение помощи на цели развития с проведением либерализационных реформ. Однако это мнение имело под собой довольно спорную базу, в частности, поскольку исследователи и политические консультанты нередко неверно принимают за торговую политику динамику торговли (Rodriguez and Rodrik, 2001). Кроме того, как отмечалось выше, даже если позитивная корреляция между торговлей и ростом действительно существует (опыт некоторых развивающихся регионов в 1980-е и 1990-е годы это не подтверждает), выявление причинно-следственных связей является очень непростым (а, возможно, и рискованным) делом.

Интересно, что структура экспорта, особенно степень технической сложности экспортных товаров помогают объяснить связь между торговлей и экономическим ростом, поскольку важно, не сколько экспортирует страна, а что она экспортирует. Более того, недостаточно изучать лишь обрабатывающую промышленность. Вопрос заключается скорее в том, за счет каких внутренних возможностей и процессов можно добиться повышения технической сложности экспорта и какой должна быть структура производства, чтобы максимально использовать потенциал торговли промышленной продукцией в интересах развития.

Хотя степень технологической сложности экспорта и играет важную роль, строить окончательную стратегию индустриализации, ориентируясь лишь на нее, не совсем верно. Во-первых, хотя экспорт стран с высоким уровнем дохода и может служить примерным ориентиром, которым должны руководствоваться развивающиеся страны, формируя структуру своей экономики, было бы ошибкой рекомендовать им пытаться экспортировать те же товары, что и развитые страны. Цель торговой и промышленной политики должна заключаться не только в диверсификации экспорта и увеличении в нем доли продукции с более высокой добавленной стоимостью, созданной на базе передовых технологий высококвалифицированной рабочей силой: в ней должны учитываться и другие факторы, в том числе трудность ведения конкурентной борьбы с теми, кто пришел на рынок первым.

В общем, цель промышленной политики должна заключаться не в повышении технической сложности экспорта как таковой, а в создании исходных системных условий, способствующих ускорению технологического развития и улучшению экспортной динамики. Бытует мнение, что эконометрические модели роста, в которых используется индекс технической сложности экспорта, недостаточно убедительны и что значение технической сложности экспорта ослабевает, если в хорошо проработанные модели ввести инвестиционные переменные (Lederman and Maloney, 2012). Глубокие и прочные связи, помогающие накоплению знаний, и производственные связи невозможно сформировать без более широкой благоприятствующей этому экономической базы. В конечном счете, экспортеры могут демонстрировать более высокие показатели, чем те, которых можно ожидать при данном уровне доходов на

душу населения, именно благодаря значительным инвестициям их стран в необходимый кадровый и физический капитал.

Кроме того, аргументы в пользу повышения степени сложности экспорта (и соответствующие рецепты) касаются исключительно предложения. Как на это неоднократно обращается внимание в этой главе, при разработке политических мер необходимо учитывать и факторы спроса. Это требует понимания характера рыночного спроса и ценовой динамики. Сочетание высокотехнологичного производства и дешевой рабочей силы сегодня перестало быть редкостью, и на этом рынке существует острая ценовая конкуренция. Развивающимся странам очень сложно проникнуть на рынки такой продукции, где уже доминируют развитые страны (Lederman and Maloney, 2012). Если развивающиеся страны начнут подниматься по технологической лестнице одновременно, этот подъем станет лишь круче.

Кроме того, важнейшим инструментом снижения уязвимости и поддержания роста остается экспортная диверсификация – как рынков, так и товаров. Экспортеры с низким и средним уровнем дохода сегодня демонстрируют «гиперспециализацию», больше напоминающую концентрацию производства, которая была характерна в прошлом для экспортеров сырья и продукции его переработки. В 2008 году в классификации, состоящей из 238 различных товаров (исключая нефть), доля одной основной статьи в совокупном экспорте составляла 21%; четырех основных статей – 45%, а восьми статей – 58%. В странах со средним уровнем дохода доля в экспорте одной, четырех и восьми статей составляла соответственно 16%, 37% и 49%. В Соединенных Штатах сопоставимые доли составляли соответственно 5%, 17% и 28% (Hanson, 2012: 56–57). Недостаточная степень диверсификации экспорта усугубляет нестабильность экономики, поскольку ее судьба зависит от меньшего числа товаров, и характерна для стран, попавших в ловушку средних доходов. Увеличение торговли между странами Юга (особенно в латиноамериканском и африканском регионах), может помочь снизить угрозу затоваривания рынка и дестабилизации экономики за счет расширения и диверсификации экспортных рынков. В то же время стимулирование роста внутреннего спроса в развитых и развивающихся странах с целью как повышения уровня жизни, так и расширения рынков также имеет немаловажное значение (см. главу VI).

Важно не сколько экспортирует страна, а что она экспортирует, в первую очередь степень технологической сложности ее экспортных товаров.

Промышленная политика должна быть направлена на создание системных условий, способствующих ускорению технологического развития и улучшению экспортной динамики.

Е. Глобальные цепочки создания стоимости, модернизация промышленности и структурная трансформация¹⁶

Международное производство в существенной степени выстроено вокруг глобальных цепочек создания стоимости (ГЦС), координируемых МНП через сеть филиалов, подрядчиков или независимых поставщиков (UNCTAD, 2013b; 2015a). Хотя такие цепочки создания стоимости для мировой экономики не новы, об их значимости свидетельствует большой объем торговли промежуточными товарами, на которые в 2014 году приходилось 46% общего объема мировой торговли. В последние несколько десятилетий эта доля оставалась довольно стабильной¹⁷. После довольно скромного старта в производстве одежды и электроники в конце 1960-х годов обмена между Севером и Югом в рамках международной производственной кооперации сегодня распространились на многие другие отрасли. Более того, в последние годы производственная кооперация активно развивалась, охватив предприятия многих стран, задействованные на разных этапах сборочного процесса, и сопровождаясь развитием связей между странами Юга (UNCTAD, 2015b).

Этим сдвигам благоприятствует ряд факторов, в том числе совершенствование технологий, позволяющих эффективно управлять производственной кооперацией, имеющей широкую географию, продолжающаяся либерализация торговли и инвестиций и изменения в инвестиционных стратегиях, в которых упор делается на снижении издержек и повышении гибкости за счет аутсорсинга. Начиная с 1970-х годов МНП уделяют все более пристальное внимание таким ключевым видам деятельности, как НИОКР, проектирование, сбыт и продвижение торговой марки. Производственные, а все чаще и другие функции, которые прежде считались ключевыми, такие как материально-техническое снабжение, постепенно передаются подрядчикам и странам, которые могут обеспечить снижение издержек (офшоринг). Кроме того, МНП постепенно отказываются от прямого контроля за производством (например, с помощью прямых иностранных инвестиций (ПИИ)) в пользу

более косвенных инструментов (работа с независимыми поставщиками). Это привело к развитию кооперации в трудоемких отраслях по производству потребительских товаров, таких как производство одежды, обуви и игрушек, в которой доминируют покупатели и которая контролируется торговым капиталом (розничными и сбытовыми кампаниями, такими как «Уолмарт», «Найки» и «Старбакс»), а не промышленными МНП, как это имеет место в цепочках создания стоимости, где главенствующую роль играют производители (Gereffi, 1999).

В то же время в последние годы аутсорсинг и кооперация, организаторами которой выступают

производители, стали в большей мере характерны для капиталоемких и наукоемких отраслей, таких как автомобилестроение, электроника и машиностроение. Главной причиной такой переориентации стало то, что нематериальные виды деятельности (НИОКР, проектирование, сбыт и брэндинг) менее подвержены конкуренции, поскольку в их основе лежат уникальные ресурсы и возможности, которые

другим фирмам получить трудно; это превращает их в источник сверхприбыли (Kaplinsky, 2005). С финансовой точки зрения аутсорсинг способствует росту прибыли и снижает потребность в реинвестировании ее в производственные мощности, позволяя распределять большую ее часть среди акционеров. Эта тенденция получает все большее распространение в современную эпоху, которая характеризуется высокой прибыльностью и отсутствием крупных инвестиций, а также стремлением к превращению прибыли в денежные доход с помощью инструментов финансиализации (см. главу V этого доклада; а также Milberg and Winkler, 2013). Все это привело к серьезному изменению организации промышленного производства в ряде секторов, где господствуют МНП: акцент сместился с экономии за счет масштабов в рамках внутренних процессов, таких как вертикальная интеграция, на использование внешних инструментов, обеспечивающих эффект экономии, которые связаны с аутсорсингом (Gibbon and Ponte,

ГЦС повысили, а не снизили роль МНП в вопросах глобального размещения производства и производственных отношений.

2005). В то же время это не означает, что МНП в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, в секторах услуг и розничной торговли стали играть менее заметную роль в глобальной экономике; многие из них попросту сменили эту роль, перестав быть в первую очередь глобальными производителями и взяв на себя в основном функции координации и управления работой ГЦС. В любом случае, ГЦС лишь повысили, а не снизили роль МНП в вопросах глобального размещения производства и производственных отношений.

ГЦС зачастую воспринимаются как результат естественной эволюции глобальной торговой системы и как многообещающий фундамент для дальнейшей либерализации торговли и инвестиций (OECD, 2013, 2015; OECD et al., 2013; UNCTAD, 2013b; WTO et al., 2013). С точки зрения развития ГЦС являются первым достижимым шагом на пути интеграции в глобальную торговую систему и индустриализацию. Вместо того чтобы создавать тот или иной товар с начала до конца или пытаться своими силами проникнуть на исключительно конкурентный рынок, страны могут специализироваться на выполнении конкретных функций или изготовлении отдельных компонентов в самых разных цепочках создания стоимости, начиная со сравнительно доступного низового уровня. В то же время, несмотря на эти возможности, как и в случае торговли продукцией обрабатывающей промышленности в целом доказательства существования прямой причинно-следственной связи между участием в ГЦС и индустриализацией являются довольно неубедительными (ДТП за 2014 год). На диаграмме 4.7 прослеживается связь между изменениями доли созданной в промышленности добавленной стоимости в ВВП и изменениями импортостоемости экспорториентированного промышленного производства (общий показатель доли стоимости, созданной предыдущими переделами, используемый в литературе по ГЦС) в период с 1995 по 2011 год во всех развивающихся странах, по которым имеются данные.

В большинстве стран азиатского региона налицо явная и прочная прямая связь между участием в ГЦС и индустриализацией, в то время как в развивающихся странах других регионов эта связь является обратной. То позитивное влияние, которое ГЦС оказывают на структурные изменения в Азии, в других регионах может и не проявляться. Когда увеличение в экспорте доли добавленной стоимости, созданной за рубежом, происходит в более широком контексте наращивания производства и экспорта промышленной продукции (как, например, во Вьетнаме и Камбодже), участие в ГЦС может дополнять процессы индустриализации и структурных изменений¹⁸. В то же время, когда увеличение закупок у поставщиков из числа участников ГЦС происходит за счет сокращения использования отечественной продукции в условиях вялого экспорта готовых изделий, участие в ГЦС может идти вразрез с целями индустриализации и структурной

трансформации, о чем свидетельствует отрицательный угол наклона прямой значений, подобранных для других развивающихся стран, на диаграмме 4.7.

Гораздо сложнее оценить стилизованные модели участия в промышленной кооперации (показателем которого служит доля созданной в стране добавленной стоимости в зарубежной промышленной продукции, изготовленной на экспорт) и индустриализации в качестве поставщиков. Можно ожидать, что участие в качестве поставщиков продукции является более широким как на низком, так и на высоком уровне промышленного развития, в первом случае в связи с поставкой на зарубежные рынки продукции сравнительно

низкой степени переработки, а во втором благодаря переходу от переработки к выполнению функций штаб-квартиры, соответствующих более высокому уровню технологического развития (OECD, 2015). Среди групп стран, указанных на диаграмме 4.7, азиатские страны демонстрируют сильную отрицательную корреляцию между изменениями иностранной добавленной стоимости и добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, в то время как для других стран такая закономерность не характерна.

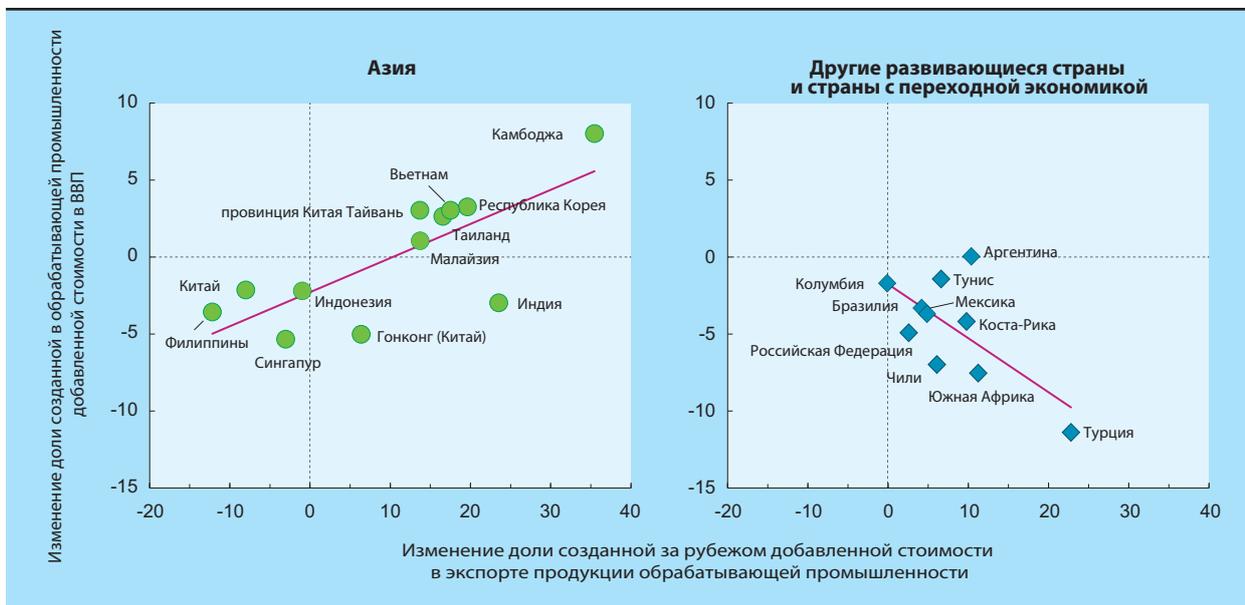
Утверждения о том, что ГЦС способствуют повышению производительности труда и темпов роста, в основном опираются на традиционные модели торговли. Поэтому приводимые в этой связи выгоды и политические рецепты связаны с аргументами в пользу либерализации торговли (см., например, OECD, 2013)¹⁹. Однако с точки зрения сравнительных преимуществ, торговли и развития особенности структуры ГЦС и связанного с этим распределения влияния между разными звеньями цепочки требуют более детального анализа. С одной стороны, ГЦС снижают входной барьер на нижних этапах производственной цепочки, облегчая развивающимся странам выход на мировые экспортные рынки промышленной продукции. В то же время условия, которые облегчают доступ могут одновременно служить препятствием для выхода на более высокий технологический уровень. Более доступные звенья цепочки обычно ассоциируются с ограниченностью связей с поставщиками и потребителями, институционального развития и возможностей освоения знаний в рамках всей экономики, что может привести к «поверхностной» индустриализации (Gereffi, 2014; ДТП за 2014 год). Как отмечалось в докладе Генерального секретаря ЮНКТАД на четырнадцатой сессии Конференции, «Эти развивающиеся страны с ограниченными производственными возможностями могут оказаться заперты в производствах с наиболее низкой добавленной стоимостью в основании пирамид региональных и глобальных производственных систем, ... что уменьшает потенциал освоения выпуска продукции более высоких переделов или модернизации на основе передачи технологий и инноваций. Многие

То позитивное влияние, которое ГЦС оказывают на структурные изменения в Азии, в других регионах может и не проявляться.

Диаграмма 4.7

ИЗМЕНЕНИЯ В ДОЛЕ СОЗДАННОЙ ЗА РУБЕЖОМ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СОЗДАННОЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ВВП В 1995–2011 ГОДАХ

(изменение в процентах)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ОЭСР-ВТО *Trade in Value Added* (по состоянию на октябрь 2015 года); и базы данных ОСООН *Main Statistical Aggregates*.

Примечание: Долевые показатели в текущих ценах, под изменениями понимаются изменения в процентах.

НРС, внутриконтинентальные развивающиеся страны и малые островные развивающиеся государства принадлежат к этой группе. Однако многие страны со средним доходом также сталкиваются с проблемами в своих усилиях по повышению своего места в региональных и глобальных производственных системах» (UNCTAD, 2015a: 17).

Участие в ГЦС может привести также к специализации на очень узкой номенклатуре товаров на основе столь же узкой технологической базы и, соответственно, к чрезмерной зависимости от МНП при получении доступа к ГЦС (OECD et al., 2013). Такая неглубокая интеграция проявляется и в асимметричном распределении влияния между ведущими фирмами и поставщиками и в слабых переговорных позициях развивающихся стран. Например, превращение Мексики и стран Центральной Америки в центры промышленной сборки сравнивают с формированием анклавной экономики, слабо связанной с экономикой страны (Gallagher and Zarsky, 2007; Dussel Peters, 2008). То же самое можно сказать и об электронной и автомобильной промышленности в Восточной и Центральной Европе (Plank and Staritz, 2013; Pavlinek, 2015; Pavlinek and Zenka, 2016). В филиалах МНП происходило серьезное «внутреннее технологическое обновление», которое, однако, редко отражалось на остальной экономике страны в форме

роста производительности труда или имитационной деятельности национальных компаний, отчасти по причине слабости связей МНП с местными фирмами и рынками труда (Fons-Rosen et al., 2013; Paus, 2014). В то же время существуют и свидетельства того, что такая отдача возрастает, когда роль институциональных звеньев, связывающих местные фирмы и МНП, играют совместные предприятия (Ngoc Thuyen et al., 2014; Tian et al., 2015). Движение вверх по цепочке в направлении более капиталоемкого производства или создания большей добавленной стоимости в подобных условиях пройдет особенно непросто, поскольку оно требует налаживания связей с ведущими головными компаниями, цель которых в конечном счете заключается в сохранении прибыльности и гибкости. Действительно, эти компании иногда целенаправленно используют ГЦС для насаждения и обострения конкуренции между поставщиками и странами для своей выгоды (Levy, 2005; Ietto-Gillies, 2005; Phillips and Henderson, 2009).

Если говорить о будущем, то по мере экономического роста крупных стран-развивающихся рынков в рамках ГЦС могут появляться все новые и новые центры экономического влияния. Важно отметить, что во многих из этих стран существуют крупные поставщики, которым удалось усилить свое влияние на рынок по сравнению с ведущими компаниями

Севера. В последнее время МНП стали проводить стратегии рационализации производственных цепочек, сокращая число поставщиков, которым удалось стать больше и подняться на более высокое место в цепочке создания стоимости, в таких странах, как Бразилия, Индия, Китай и Турция. Эти поставщики зачастую располагают хорошо организованными внутренними каналами поставок и прочными позициями на переговорах с покупателями из числа МНП стран Севера (Gereffi, 2014). В то же время нет достаточных оснований полагать, что крупным поставщикам удалось успешно трансформировать свои размеры в способность влиять на ценообразование; не всегда размер воплощается и в рост произведенной добавленной стоимости в расчете на одного занятого (Nolan, 2012; а также раздел G ниже). Важно подчеркнуть, что на сегодняшний день структуры управления международной производственной кооперацией и влияние крупных компаний ограничивают возможности даже ведущих поставщиков добиваться такого повышения цен, которое позволило бы увеличивать заработную плату и улучшать условия труда (Milberg and Winkler, 2013).

Альтернативой может стать переориентация на региональные рынки Юга. Столкнувшись с падением торговли после финансового кризиса 2007–2008 годов, ряд производителей развивающихся стран, стремясь придать своим цепочкам снабжения более выраженный региональный характер, переключились с конечных рынков Севера на рынки Юга. Например, южноафриканские производители одежды заинтересовались рынками других стран Африки к югу от Сахары, таких как Лесото и Свазиленд, что привело к расширению региональных цепочек создания стоимости, возглавляемых южноафриканскими розничными компаниями (Gereffi, 2014). В то же время переориентация на региональные рынки может привести к сокращению возможностей технологического роста и даже к обострению конкуренции, поскольку в странах с менее высоким уровнем дохода спросом, как правило, пользуются товары менее высокого качества и менее широкого ассортимента, а более низкие барьеры для доступа на рынки означают, что на них может попасть большее число поставщиков из развивающихся стран. Более того, после того,

как на рынках появится перспектива прибыли, МНП в состоянии быстро наверстать пробел в знании местных условий, о чем свидетельствует вытеснение отечественных компаний из китайской отрасли по производству мобильных телефонов (Gereffi, 2014: 15; Brandt and Thun, 2011; OECD, 2013).

Хотя ГЦС могут дать компаниям из развивающихся стран хорошую возможность проникнуть на экспортные рынки промышленной продукции, увеличить производство, занятость и доходы, приобрести новые знания и получить доступ к новым технологиям, мало что подтверждает их ведущую роль в развитии в последние два десятилетия динамичного промышленного сектора. В их основе нередко лежит производство продукции с низкой добавленной стоимостью и дешевый труд, и в большинстве случаев они не в состоянии заложить фундамент для развития более технологи-

чески сложного отечественного производства. Вот почему интеграцию в ГЦС не следует рассматривать как универсальный рецепт развития и тем более как альтернативу активной промышленной политике. В ней скорее следует видеть «окно возможностей» (Phillips and Henderson, 2009: 60), использование которого может помочь овладению знаниями, технической модернизации и индустриализации. В то же время нельзя исключать и вероятность жесткой технологической привязки, формирования анклавной экономики и ошибочности абсолютизации опыта отдельных стран (*ДТР за 2014 год*; UNCTAD, 2015b). Таким образом, определенные возможности технологического роста и промышленного развития действительно существуют, однако они обычно возникают в контексте асимметричного соотношения сил между ведущими компаниями и поставщиками из числа как фирм, так и целых стран. Развитие ГЦС в целом привело к консолидации рыночного влияния и присвоению все большей части прибыли ведущими компаниями, которые по-прежнему в основном находятся в развитых странах. В долгосрочном плане это осложняет для развивающихся стран, проводящих в жизнь очень схожие стратегии развития с акцентом на экспорт, задачи усиления своих переговорных позиций в цепочках создания стоимости и повышения технологического уровня своей экономики (Starrs, 2014; UNECA, 2016).

Условия, которые облегчают доступ к международным производственным сетям, могут одновременно служить препятствием для выхода на более высокий технологический уровень и индустриализации.

Ф. Гендерное равенство, индустриализация, торговля и занятость²⁰

Несмотря на бытующее мнение, с середины 1980-х годов процесс индустриализации с опорой на экспорт в целом не оправдал ожиданий, которые возлагались на него как на генератор массовой высокооплачиваемой занятости (*ДТР за 2010 год*). Одна из проблем заключается в популярности самой модели роста и индустриализации с опорой на экспорт: когда много стран, обладающих схожими сравнительными преимуществами, увеличивают экспорт промышленной продукции, это ведет к снижению цен на их товары и ограничивает положительное влияние на занятость, которого ожидают от этих стратегий. Даже когда рост производительности труда можно поставить на благо социального развития, он используется для снижения цен и сохранения или расширения присутствия на глобальном рынке в ущерб росту заработной платы. Данная проблема может стоять особенно остро в контексте ГЦС, поскольку жесткие требования ведущих компаний или основных поставщиков к своим подрядчикам выливаются в низкий уровень оплаты труда и незащищенность трудовых отношений – использование временных работников, надомников и мигрантов (Barrientos et al., 2011; Locke, 2013). Если заработная плата и растет, то, как правило, у квалифицированной рабочей силы в ущерб неквалифицированной, что заставляет говорить о существовании прямой связи между торговой интеграцией и неравенством в оплате труда в развивающихся странах (Felipe et al., 2014; Goldberg and Pavcnik, 2007). Это отчасти связано с технологическими изменениями, вызванными торговой интеграцией, а также с обострением конкуренции по причине увеличения предложения в мире низкоквалифицированной рабочей силы в условиях вялости совокупного мирового спроса.

Такое обострение конкуренции создает особые проблемы для стран Африки и Латинской Америки, где, как говорилось выше, процесс глобализации сопровождается перетоком рабочей силы из высокопроизводительных производств в низкопроизводительные, в том числе в неформальный сектор. В противоположность им азиатские страны смогли лучше использовать возможности, открывшиеся перед ними благодаря экспорту промышленной продукции, одновременно повысив производительность

труда и увеличив занятость. Взгляд на связь между торговлей промышленной продукцией и занятостью позволяет понять тонкости этой динамики, которые, как правило, игнорируются, но в то же время важны для анализа характера распределения доходов и последствий торговли.

1. Экспортная направленность и расширение прав и возможностей женщин

Практически повсеместное расширение участия женщин в промышленной рабочей силе в быстрорастущих или полуиндустриальных странах в последние несколько десятилетий стало возможным благодаря либерализации торговли и глобальной интеграции, главным образом в результате колоссального роста торговли промышленной продукцией и экспортной переработки в развивающихся странах. Рост использования наемного труда женщин наблюдается и в странах-экспортерах нетрадиционных сельскохозяйственных товаров, таких как эксклюзивные фрукты и овощи или срезанные цветы, в Африке к югу от Сахары и в Центральной Америке, а также в странах, специализирующихся на международной торговле такими видами услуг, как ввод данных и услуги телефонных центров обслуживания, в которых традиционно используется низкооплачиваемый и низкоквалифицированный труд главным образом женщин (Seguino and Grown, 2006; UNCTAD, 2014a). Поскольку затраты на рабочую

силу являются важным фактором международной конкурентоспособности, экспортеры в трудоемких секторах предпочитают нанимать женщин не только потому, что их труд обычно стоит дешевле мужского, но и поскольку работодатели считают, что труд женщин в этих сферах более производителен (Elson and Pearson, 1981). Таким же образом поступают и зарубежные инвесторы и компании, ищущие дешевые платформы аутсорсинга, по крайней мере на нижних этапах цепочки создания стоимости.

Прямая связь между торговой интеграцией и женской занятостью максимальна в полуиндустриальных странах, не ощущающих недостатка в рабочей силе ...

В то же время такая прямая связь между торговой интеграцией и женской занятостью максимальна в полуиндустриальных странах, не ощущающих недостатка в рабочей силе. В странах с преимущественно аграрной экономикой где женщины, как правило, заняты главным образом в производстве такой конкурирующей с импортом сельхозпродукции, как основные продовольственные культуры, и где производство товарных культур или добыча полезных ископаемых на экспорт сосредоточены в руках мужчин, в результате либерализации торговли женщины лишаются и занятости, и доходов (Fontana, 2007; UNCTAD, 2013a, 2014b; UNCTAD and EIF, 2014). Кроме того, в развивающихся странах, чья обрабатывающая промышленность меньше готова к конкуренции на мировом рынке, особенно в Африке, снижение тарифов на трудоемкие импортные товары привело к большему снижению занятости среди женщин, чем среди мужчин (Adhikari and Yamamoto, 2006; Seguino and Grown, 2006).

Применительно к заработной плате с точки зрения традиционной экономической теории эти процессы означают, что либерализация торговли должна вести к росту заработной платы женщин и сокращению разрыва в уровне оплаты труда мужчин и женщин в силу двух причин. Первая из них заключается в том, что в условиях обострения конкуренции на фоне либерализации торговли дискриминация женщин будет дороже обходиться отечественным компаниям, что заставит их сокращать разрыв в уровне оплаты труда. Вторая основывается на традиционной теории торговли, которая предсказывает, что, когда наделенные богатыми трудовыми ресурсами развивающиеся страны встают на путь либерализации торговли, их экспорт трудоемкой продукции, изготовленной неквалифицированной рабочей силой, увеличивается. Таким образом, если предположить, что непропорционально большая доля неквалифицированной рабочей силы приходится на женщин, либерализация торговли должна способствовать выравниванию уровня оплаты мужчин и женщин, поскольку она ведет к повышению сравнительного спроса на женский труд. Эти умозаключения подкрепляются результатами отдельных эмпирических исследований, которые свидетельствуют о повышении заработной платы женщин по сравнению с мужчинами в ряде стран²¹. В то же время существуют и многочисленные доказательства обратного: разрыв в уровне оплаты труда мужчин и женщин как в абсолютном выражении, так

... Однако по мере технологического развития производства женщины, по всей видимости, теряют свои сравнительные преимущества, что ведет к «дефеминизации» занятости в обрабатывающей промышленности.

Тот факт, что женщины служили мощным резервом дешевой рабочей силы на начальных этапах индустриализации, катализатором которой выступали экспортные производства, стал важной предпосылкой ее успеха.

и в той его части, которая связана с дискриминацией, в процессе либерализации торговли и инвестиций либо сохранялся, либо еще больше углубился²².

Эти противоречивые выводы могут быть связаны с тем, что по мере технологического развития производства женщины, по всей видимости, теряют свои исходные преимущества, что ведет к «дефеминизации» занятости в обрабатывающей промышленности (Kucera and Tejani, 2014; Ghosh, 2007; Tejani and Milberg, 2010). Схожие закономерности были обнаружены в странах с высоким уровнем дохода, где сокращение женской занятости в обрабатывающей промышленности было напрямую связано с увеличением импорта промышленной продукции (Kongar, 2007; Kucera and Milberg, 2007). Вместе с выводом о том, что либерализация торговли привела к углублению неравенства в развивающихся странах отчасти по причине относительного повышения уровня оплаты квалифицированного труда, такая «дефеминизация» заставляет задуматься о том, может ли ориентированная на экспорт обрабатывающая промышленность стать двигателем процесса повышения гендерного равенства в сфере оплаты труда.

То, что женщины служили мощным резервом дешевой рабочей силы на начальных этапах индустриализации, катализатором которой выступали экспортные производства, стало важной предпосылкой ее успеха (вставка 4.1). Разрыв в оплате труда мужчин и женщин способствовал росту полуиндустриальных стран, особенно в Азии, поддерживая конкурентоспособность экспорта (Seguino, 2000). Как отмечалось выше в разделе IV.B, малая емкость внутренних рынков (фактор спроса) и отсутствие иностранной валюты для оплаты импорта инвестиционных товаров и зарубежных технологий (фактор платежного баланса) сдерживали развитие многих стран. Менее высокий уровень оплаты труда женщин, труд которых использовался в основном в трудоемких экспортных секторах, помогал повышать производительность труда и прибыльность, способствуя, тем самым, наращиванию инвестиций и ускорению роста. Этот феномен окрестили «феминизацией валютных поступлений», имея в виду, что использование низкооплачиваемого труда женщин в экспортных секторах может оказывать столь же благотворное влияние на торговлю, как и девальвация валюты (Samarasinghe, 1998; Seguino, 2010). Этот феномен говорит и о том, как различные построенные на неравенстве системы, не только

Вставка 4.1**ЗАНЯТОСТЬ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ГЕНДЕРНОМ РАКУРСЕ^а**

На диаграмме в этой вставке показана средняя доля занятости в промышленности по отношению к общей занятости среди мужчин и женщин и в отдельных регионах (страны с высоким уровнем дохода сведены в одну группу) на протяжении трех десятилетий: в 1980-х, 1990-х и 2000-х годах; последний график представляет собой совмещение первых двух графиков – соотношение показателей по мужчинам и женщинам. Несмотря на существенные глобальные различия, прослеживаются и общие закономерности. Промышленность является гораздо более важным источником занятости для мужчин, чем для женщин, особенно в группе стран с высоким уровнем дохода, где отношение числа женщин к числу мужчин среди занятых в промышленности было наименьшим во всех странах в каждом из трех десятилетий, опустившись в 2000-х годах в среднем до 0,33. В большинстве регионов наблюдалось также стабильное снижение доли занятых в промышленности мужчин и женщин, хотя доля женщин снижалась быстрее, о чем свидетельствует сокращение пропорционального соотношения на графике С. Исключениями из этого правила являются страны Ближнего Востока, Северной Африки и Южной Азии. В первой группе стран средняя доля занятых в промышленности мужчин увеличилась с 1990-х по 2000-е годы с 28% до 31%, в то время как доля женщин снижалась в унисон с другими регионами, опустившись с 14% до 10%. Напротив, Южная Азия стала единственной группой, где доля женщин повысилась и росла быстрее доли мужчин. Такая динамика была связана с высоким ростом занятости женщин в промышленности Бангладеш, Индии и Непала. И, наконец, важно также отметить сравнительно большое значение женской занятости в промышленности группы стран Восточной Азии и Тихого океана, а также Европы и Центральной Азии, особенно в 1980-х годах, о чем свидетельствует диаграмма ниже. Несмотря на то, что с течением времени эти пропорциональные показатели значительно снижались в обоих регионах, мужчинам фактически удалось сохранить свою долю. Изменение структуры торговли и промышленного производства в восточноазиатском и тихоокеанском регионе и переходный процесс в Восточной Европе и Центральной Азии, по-видимому, стали самыми очевидными драйверами снижения доли женской занятости.

^а Следует отметить, что, хотя анализ в данной главе посвящен главным образом обрабатывающей промышленности, в силу имеющихся данных речь в настоящей вставке идет о занятости в промышленности в целом, куда входит также добывающие отрасли, строительство и коммунальное хозяйство, т.е. сектора с наивысшей долей мужской занятости, хотя обрабатывающая промышленность является среди них крупнейшим сектором. Это означает, что в промышленности в целом соотношение женщин и мужчин ниже, чем в обрабатывающем сегменте, хотя изменения в долевых показателях в промышленности в основном определяются динамикой в обрабатывающих отраслях.

международные, но и внутренние, могут определять структурные условия и характер распределения плодов реализации стратегий развития, таких как экспортноориентированные стратегии индустриализации.

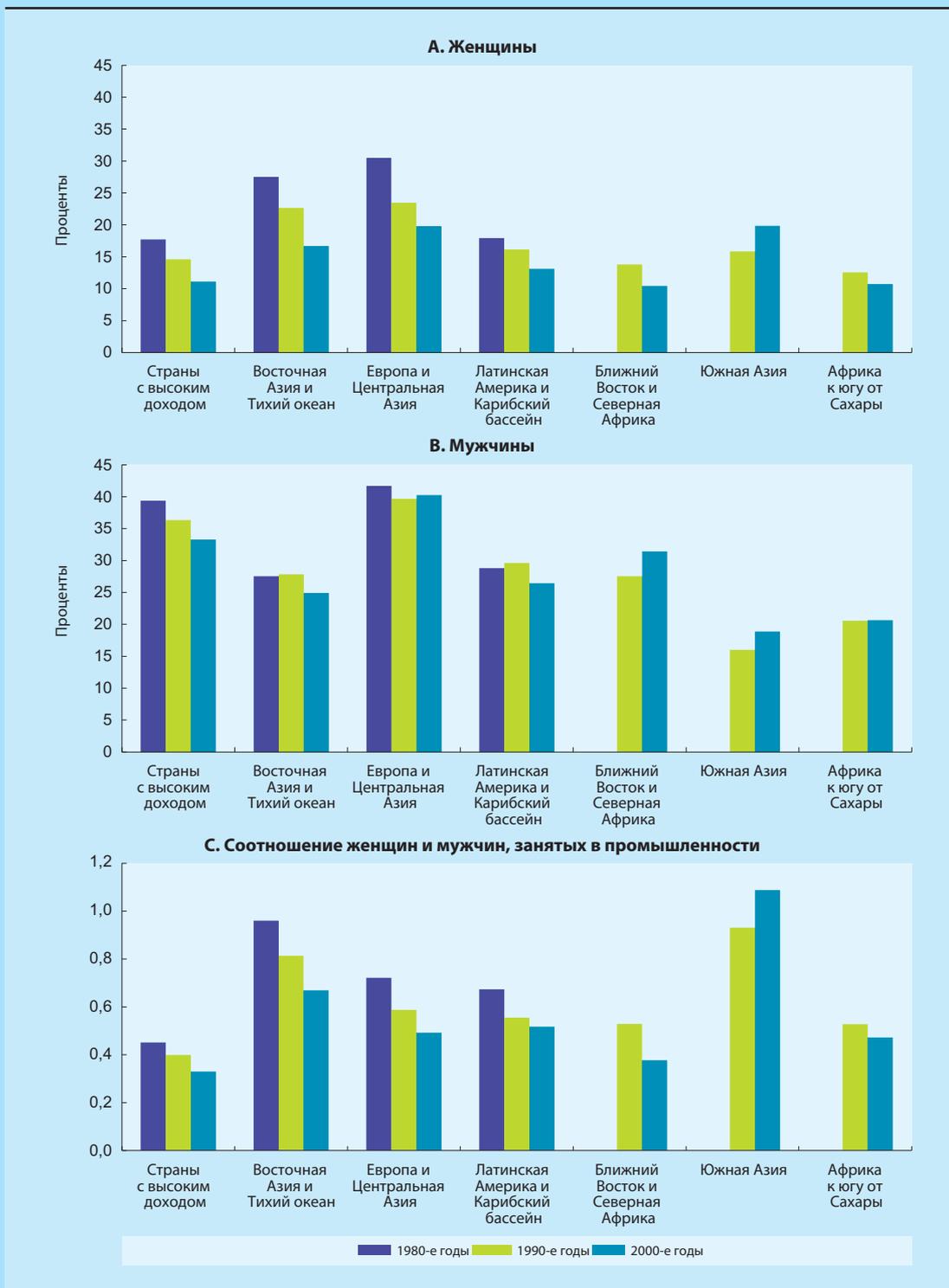
2. Эластичность занятости в экспортноориентированных отраслях обрабатывающей промышленности

Хотя экспорт продукции обрабатывающей промышленности является потенциальным катализатором индустриализации и структурных изменений, ведущих к росту производительности труда, он должен обеспечивать создание новых высокооплачиваемых рабочих мест, чтобы процесс развития был устойчивым, самовоспроизводящимся

и шел по «высокому» пути. В настоящем разделе анализируется, как эта связь функционировала в последнее время, т.е. как занятость мужчин и женщин реагировала на рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности. В таблице 4.5 представлена эластичность разных категорий занятости в разных сферах производственной деятельности в разбивке по регионам в период 1991–2014 годов. Каждая строка – отдельный сегмент занятости: совокупная занятость (сельское хозяйство, услуги и промышленность), занятость в промышленности, занятость в сфере услуг и производственный сектор (экспорт продукции обрабатывающей промышленности и промышленности в целом). В столбцах данные дезагрегируются по гендерному признаку. В самом правом столбце приводится медианное годовое значение отдельных рассматриваемых переменных в разбивке по регионам, чтобы дать более наглядное представление о реальных масштабах изменений.

Вставка 4.1 (продолжение)

ДОЛЯ ЖЕНЩИН И МУЖЧИН, ЗАНЯТЫХ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ, В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ В 1980-Х, 1990-Х И 2000-Х ГОДАХ



Источник:
Примечание:

Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Всемирного банка, *World Development Indicators*. Данные за каждое из десятилетий представляют собой средние значения за соответствующий десятилетний период. Используемые выборки стран обеспечивают сопоставимость средних показателей по регионам за разные периоды. Применялись региональные классификации Всемирного банка. Данные по Европе и Центральной Азии охватывают лишь следующие страны: Кипр, Латвию, Литву, Польшу, Российскую Федерацию, Румынию, Словакию, Словению, Турцию, Хорватию, Чешскую Республику и Эстонию.

Таблица 4.5

**РЕАКЦИЯ МУЖСКОЙ И ЖЕНСКОЙ ЗАНЯТОСТИ НА РОСТ ЭКСПОРТА
ПРОДУКЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В 1991–2014 ГОДАХ**

(проценты)

		Общая занятость	Женская занятость	Мужская занятость	Медианные годовые значения	
Африка						
<i>Эластичность параметров:</i>	<i>По отношению к следующим параметрам:</i>				Общая занятость/население	64,6
Общая занятость	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,18	0,20	0,18	Женская занятость/население	57,4
Занятость в промышленности	Промышленное производство	0,51	0,27	0,59	Мужская занятость/население	71,7
Занятость в промышленности	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,22	0,12	0,25	Рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности	6,2
Занятость в секторе услуг	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,24	0,34	0,19	Рост промышленного производства	3,3
					Рост производительности труда	1,2
Азия						
<i>Эластичность параметров:</i>	<i>По отношению к следующим параметрам:</i>				Общая занятость/население	60,9
Общая занятость	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,22	0,27	0,20	Женская занятость/население	49,3
Занятость в промышленности	Промышленное производство	0,42	0,29	0,44	Мужская занятость/население	77,7
Занятость в промышленности	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,23	0,13	0,26	Рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности	8,6
Занятость в секторе услуг	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,40	0,44	0,35	Рост промышленного производства	6,2
					Рост производительности труда	3,6
Латинская Америка и Карибский бассейн						
<i>Эластичность параметров:</i>	<i>По отношению к следующим параметрам:</i>				Общая занятость/население	58,3
Общая занятость	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,21	0,29	0,17	Женская занятость/население	42,9
Занятость в промышленности	Промышленное производство	0,36	0,38	0,35	Мужская занятость/население	74,0
Занятость в промышленности	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,14	0,14	0,14	Рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности	7,3
Занятость в секторе услуг	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности	0,22	0,29	0,17	Рост промышленного производства	3,1
					Рост производительности труда	1,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Международного бюро труда (МОТ) *Key Indicators of the Labour Market*; базы данных Всемирного банка *World Development Indicators (WDI)*; издания Организации Объединенных Наций *World Population Prospects: The 2015 Revision*; базы данных *Комптрейд ООН*; базы данных *ОСООН Main Statistical Aggregates*; а также базы данных Конференционного совета *Total Economy Database*.

Примечание: Рост производительности труда рассчитывался путем комбинирования сведений о реальной добавленной стоимости ОСООН с данными о занятости из базы данных *WDI*. Эластичность рассчитывалась на основе следующей регрессионной модели с фиксированным страновым эффектом: $\log Emp_{it} = \alpha + \beta \log X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$, где $\log Emp_{it}$ и $\log X_{it}$ – логарифмы переменных занятости и производства соответственно в i -й стране в год t , а μ_i – фиксированный страновой эффект. Все результаты являются статистически значимыми на уровне 1%; во всех регрессиях в рамках групп использовались сопоставимые выборки стран.

Под эластичностью занятости понимается изменение занятости на каждый 1% изменения экспорта или производства. Перемещение слева направо в верхней части таблицы показывает, что в Африке увеличение экспорта сопровождается ростом совокупной занятости на 0,18%, женской занятости – на 0,2% и мужской занятости – на 0,18%. Рост промышленного производства на 1% ведет к увеличению общей занятости в промышленности на 0,51%,

женской занятости в промышленности – на 0,27% и мужской занятости – на 0,59%²³. Важно отметить, что эти результаты представляют собой невзвешенные средние корреляции по регионам с поправкой на фиксированный индивидуальный страновой эффект.

Сравнивая регионы, можно увидеть, что промышленный рост оказал более сильное влияние на занятость в промышленности, причем как мужчин, так и женщин, чем увеличение экспорта продукции

Таблица 4.6

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ ДОЛИ ТРУДОВОГО ДОХОДА
В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ИЗМЕНЕНИЯ СООТНОШЕНИЯ ЖЕНСКОЙ И
МУЖСКОЙ ЗАНЯТОСТИ И ДОЛИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ВВП В 1991–2014 ГОДАХ**

	Соотношение женской и мужской занятости	Доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в ВВП
Африка	–0,02	–0,32
Азия	0,03	–0,06
Латинская Америка и Карибский бассейн	–0,17	–0,36

Источник: Те же, что и в таблице 4.5.

Примечание: Все показатели эластичности являются значимыми на однопроцентном уровне за исключением двух, выделенных курсивом.

обрабатывающей промышленности, хотя сравнительный рост мужской занятости в промышленности был гораздо более значительным в Африке, где, как отмечалось выше, эластичность мужской занятости в промышленности относительно промышленного производства составляет 0,59, а относительно экспорта – 0,25. В то же время эти различия следует анализировать, принимая во внимание масштабы роста промышленного производства по отношению к экспорту продукции обрабатывающей промышленности: в Африке и Латинской Америке и Карибском бассейне средние темпы роста экспорта были примерно вдвое выше темпов роста производства, в то время как в Азии промышленное производство в целом поспевало за ростом экспорта продукции обрабатывающей промышленности.

Для женщин неожиданным результатом стало то, что в секторе услуг реакция занятости на рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности была намного выше, чем в промышленности. Например, рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности в Африке на 1% сопровождался увеличением занятости женщин в сфере услуг на 0,34%, а в промышленности – всего лишь на 0,12%, что втрое меньше. В Латинской Америке и Карибском бассейне при росте экспорта продукции обрабатывающей промышленности на 1% женская занятость в секторе услуг возрастала на 0,29%, в промышленности примерно лишь наполовину от этого – на 0,14%. Самым большим этот разрыв был в Азии, где эластичность женской занятости составляла 0,44% в сфере услуг и лишь 0,13% в промышленности. Схожая тенденция была характерна и для мужской занятости в разных регионах, хотя разрыв был намного меньше (в случае Латинской Америки и Карибского бассейна он не был статистически значимым)²⁴.

В странах Африки и Латинской Америки и Карибского бассейна сравнительно высокий рост женской занятости в секторе услуг, связанный с увеличением экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сопровождался вялым ростом производительности труда, медианное значение которого составляло 1,2% в год в Африке и 1,1% в год в Латинской Америке и Карибском бассейне. Такая связь указывает на то, что рост торговли продукцией обрабатывающей промышленности более тесно связан с увеличением занятости в низкопроизводительных секторах, чем с продвижением вверх по цепочке добавленной стоимости, особенно для женщин; подтверждает она и существование связи между глобализацией и ростом неформального сектора экономики (Vacchetta et al., 2009). Причинно-следственная связь здесь является двоякой. С одной стороны, усиление конкурентного давления на экспортные и внутренние рынках стало катализатором аутсорсинга и роста масштабов неформальной занятости (часто на дому), что подтверждается результатами многочисленных исследований, посвященных либерализации торговли в Латинской Америке (например, Acosta and Montes-Rojas, 2014; Reinecke, 2010). Такое производство на началах аутсорсинга, тем не менее, можно квалифицировать как промышленную обработку.

Проблема здесь носит более общий характер: усиление конкуренции в обрабатывающей промышленности, как на внутренних, так и на внешних рынках, сопровождается ростом неформальной занятости как в обрабатывающем секторе, так и за его пределами. С другой стороны, удешевление доступа к более сложным и капиталоемким производственным технологиям привело как к снижению трудоемкости в обрабатывающей промышленности, так и к повышению относительного спроса на высококвалифицированный труд. Во многих странах Африки с низким уровнем дохода рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности не сопровождался такой же «феминизацией» промышленной обработки, как в других регионах: несмотря на увеличение экспорта, женщины продолжали работать в натуральном сельском хозяйстве либо переходили в низкопроизводительный сектор услуг (UNCTAD, 2014a).

Напротив, в Азии на фоне быстрого повышения производительности труда в секторе услуг растет занятость как мужчин, так и женщин, медианные темпы роста которой составляют 3,6% в год. Это свидетельствует о динамичном развитии данного сектора, которое, как правило, характерно для более поздних этапов структурной трансформации, стимулирующей рост производительности труда.

Что касается неравенства, то в таблице 4.6 представлены данные об эластичности трудового дохода по соотношению женской и мужской занятости и доле экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Если женщины систематически получают менее высокую оплату труда, чем мужчины, или если характер их участия на рынке труда указывает на такую структуру промышленного производства или торговли, которая приводит к серьезному избытку рабочей силы, разумно было

бы ожидать существование обратной связи между относительными масштабами женской занятости и долей трудового дохода. По аналогии с этим обратная связь между долей экспорта продукции обрабатывающей промышленности в ВВП и долей трудового дохода также указывает на то, что траектория или результаты развития промышленного экспорта не являются оптимальными. Если остановиться вначале на данных по занятости, то можно сказать, что увеличение женской занятости по сравнению с мужской на 1% сопровождается снижением на 0,17% доли трудового дохода в странах Латинской Америки и Карибского бассейна; в странах Африки или Азии такое снижение не является статистически значимым. Более показательной является чувствительность доли трудового дохода к изменению доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности в ВВП. Увеличение этой доли на 1% сопровождается снижением доли трудового дохода во всех трех регионах: на 0,06% в Азии, 0,36% в Латинской Америке и Карибском бассейне и на 0,32% в Африке. Эти наблюдения согласуются с динамикой эластичности занятости: рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности в большей степени связан с расширением низкопроизводительной занятости, в первую очередь в сфере услуг, чем с ростом числа высокопроизводительных рабочих мест в современной обрабатывающей промышленности, к которому должны вести стратегии индустриализации с акцентом на экспорт. К тому же эти тенденции выглядят особенно контрастно, если анализировать их отдельно по мужчинам и женщинам, что подтверждает необходимость оценивать

В странах Африки и Латинской Америки и Карибского бассейна рост торговли продукцией обрабатывающей промышленности более тесно связан с увеличением занятости в низкопроизводительных секторах, чем с продвижением вверх по цепочке добавленной стоимости, особенно для женщин.

процесс индустриализации и динамику торговли под гендерным углом зрения, поскольку именно женщины зачастую несут всю тяжесть бремени провала ориентированной на экспорт индустриализации – бремени, которое скрывает анализ агрегированной статистики, слепой к проблемам женщин²⁵.

Отсутствие положительного влияния ориентированной на экспорт индустриализации на занятость заставляет серьезно усомниться в том, что эта модель может оправдать возлагаемые на нее ожидания с точки зрения как предложения, так и спроса. На уровне предложения проблема кроется в росте низкопроизводительной занятости, что тянет вниз и общую производительность труда в экономике. Что касается спроса, то стагнация доходов повышает зависимость компаний от высококонкурентных внешних рынков. Обе проблемы можно решать путем повышения совокупного глобального спроса и устранения неравенства в доходах как фактора его роста (ДТР за 2010, 2013 и 2014 годы). Расширение внутреннего спроса является многообещающим подходом с гендерной точки зрения, поскольку оно позволяет увеличить доходы женщин и сократить гендерный разрыв в оплате труда, не жертвуя экономическим ростом по причине снижения конкурентоспособности на глобальном рынке (Seguino and Grown, 2006). Кроме того, учитывая связь между доходами женщин и их расходами на удовлетворение основных потребностей, это может положительно сказаться и на внутреннем производстве по мере переориентации спроса с импортной на отечественную продукцию (Hoddinott et al., 1997).

Г. Влияние на ценообразование: прошлое и будущее

Как говорится в следующей главе, мобилизация ресурсов для финансирования инвестиций является одной из ключевых предпосылок структурных преобразований. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности позволяет повышать производительность труда и надеяться на то, что прибыли и валютные поступления от такого экспорта помогут финансировать инвестиции и инновации. В этом заключается главный смысл индустриализации с акцентом на развитие экспорта. Однако в условиях

острой конкуренции на экспортных рынках продукции обрабатывающей промышленности и концентрации рыночного влияния на уровне высших звеньев ГЦС отнюдь не очевидно, что развивающиеся страны имеют возможность влиять на ценообразование или получать достаточную прибыль от экспорта своей промышленной продукции для того, чтобы привести в действие эти благотворные механизмы обратной связи.

Вопрос о том, действительно ли развивающиеся страны в целом в своих торговых связях с развитыми странами находятся в структурно невыгодном положении, лежит в основе гипотезы Пребиша–Зингера, о которой говорилось в разделе IV.B. Эту гипотезу часто рассматривают упрощенно, как попросту описывающую сравнительную динамику условий торговли по сырьевым товарам и продукции обрабатывающей промышленности; однако ее более важная и интересная часть касается изменения причинно-следственных связей и вызванных этим политических последствий.

Пребиш (Prebisch, 1950) утверждал, что изменение «условий торговли» отражает различия в структуре рынков Севера и Юга: для рынков промышленной продукции Севера в большей степени характерна олигополия, в то время как на сырьевых рынках Юга царит острая конкуренция. Таким образом, производители промышленной продукции стран Севера имеют возможность повышать относительные цены на свои товары, поскольку по темпам технического прогресса и роста производительности труда они опережают сырьевые отрасли стран Юга. В результате сравнительные цены экспортного сырья стран Юга снижаются, как и их реальные доходы. В результате торговля становится инструментом неравномерного развития Севера и Юга, а изменение условий торговли между Севером и Югом – отражением сравнительного влияния этих двух групп на рынки и ценообразование. Это является важным моментом и с точки зрения торговых отношений сегодня, когда концентрация как производств, так и тех звеньев ГЦС, где создается максимальная добавленная стоимость, является отражением точно тех же различий в структурах рынка (олигополия на Севере против конкуренции на Юге), которые беспокоили Пребиша более полувека назад.

Зингер (Singer, 1950) был согласен с Пребишем в том, что изменения в относительном уровне цен не отражают изменений в сравнительной производительности труда. По мнению Зингера, «плоды технического прогресса» могут распределяться либо между производителями в виде дополнительных доходов, либо между потребителями в виде снижения цен, причем по причине монопольного положения обрабатывающей промышленности Севера реализуется преимущественно первый сценарий. Зингер указывал также на разницу в эластичности спроса по доходам, утверждая, что, поскольку у производителей промышленной продукции такая эластичность выше, чем у производителей сырья, по

мере роста доходов относительный уровень спроса на продукцию обрабатывающей промышленности (и относительный уровень цен на нее) в странах Севера также будет повышаться.

Естественный политический рецепт, который помог бы развивающимся странам в своей торговле не оказаться в структурно невыгодном положении, заключается в том, чтобы проводить индустриализацию, поощряя импортозамещение и наращивание отечественного технологического потенциала. Помимо этого, одной из важнейших предпосылок процесса устойчивого промышленного развития должно стать поощрение экспорта с целью как устранения трудностей, сдерживающих процесс развития, в сфере внешних расчетов, так и стимулирования технологического прогресса (Prebisch, 1964; Sai-wing Ho, 2012). Именно это стало залогом успешной индустриализации восточноазиатских НИС, сделавших ставку на развитие экспорта.

С тех пор, как впервые была сформулирована гипотеза Пребиша–Зингера, развивающиеся страны осязаемо расширили свое присутствие на экспортных рынках продукции обрабатывающей промышленности. В свете этой гипотезы следует задать важный вопрос: позволило ли изменение структуры экспорта развивающимся странам устранить хотя бы некоторые из тех недостатков, о которых предупреждали Пребиш и Зингер (а после них и многие другие). Для ответа на этот вопрос в таблице 4.7 приводятся расчетные годовые темпы изменения трех показателей, характеризующих состояние условий торговли, в разных группах стран за период с 1980 по 2014 год²⁶. Чистые бартерные условия торговли (ЧБУТ) рассчитываются просто как индекс удельной цены экспорта,

деленный на индекс единичной цены импорта. Повышение ЧБУТ указывает на то, что стоимость единицы экспорта растет по отношению к стоимости единицы импорта, т.е. на увеличение относительной стоимости экспортных товаров. В то же время повышение относительного уровня цен может подорвать конкурентоспособность на рынках, где спрос особенно чувствителен к ценовым колебаниям и где существует острая конкуренция. В таблице 4.7 оценивается также изменение

условий торговли по доходам, которые рассчитываются как ЧБУТ, умноженные на индекс физического объема экспорта; этот показатель демонстрирует, как для целей оценки импортного потенциала страны изменение цен может быть компенсировано объемом поставок. В третьем столбце указан индекс, характеризующий изменение удельной стоимости

Изменение «условий торговли» между Севером и Югом отражает сдвиги в сравнительном влиянии этих двух групп на рынки и ценообразование.

Экспортеры продукции обрабатывающей промышленности вообще не обязательно должны демонстрировать экспортные показатели, приближающиеся к показателям развитых стран.

Таблица 4.7

ГОДОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ В РАЗНЫХ ГРУППАХ СТРАН В 1980–2014 ГОДАХ

(проценты)

	Чистые бартерные условия торговли	Условия торговли по доходам	Индекс удельной стоимости экспорта
Все страны			
Развитые страны	0,0	5,1	2,5
Развивающиеся страны	-0,6	5,6	1,3
Африка	-0,7	3,4	2,3
Азия	-1,3	10,3	-1,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	0,3	5,4	2,2
Экспортеры продукции обрабатывающей промышленности			
Развивающиеся страны	-1,1	6,2	0,5
Африка	-0,9	3,5	1,8
Азия	-1,5	10,4	-1,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	-0,9	3,6	1,4

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Комтрейд ООН*.

Примечание: Под условиями торговли понимаются условия торговли товарами по данным ЮНКТАД. К экспортерам продукции обрабатывающей промышленности относятся страны, у которых средняя доля продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте в 1990–2014 годах составляла более 1/2. Темпы изменений были рассчитаны путем регрессии логарифма условий торговли за каждый год и по каждой стране с использованием общей постоянной и единого временного тренда для получения годовых темпов изменений, которые приводятся в таблице (модель постоянных факторов дает такие же результаты). Для сглаживания влияния такого фактора, как цены на топливо, из категории развивающихся стран исключены страны Западной Азии (не включая Турцию).

экспорта. Он показывает, вызвано ли изменение ЧБУТ изменением импортных цен (именно так могут обстоять дела сегодня с учетом резкого роста глобальных цен на сырье с начала 2000-х годов).

В таблице 4.7 представлены две серии расчетных показателей. К первой серии относятся показатели условий торговли всех стран конкретной группы вне зависимости от структуры экспорта (развитые страны по сравнению с развивающимися) или подгруппы (развивающиеся страны Африки, Азии или Латинской Америки и Карибского бассейна), в то время как вторая серия ограничивается лишь теми странами, которые являются экспортерами продукции обрабатывающей промышленности. Поскольку анализ построен на противопоставлении Севера и Юга, группа развитых стран не дифференцируется по структуре экспорта.

Анализ данных по всем странам (вне зависимости от того, являются ли они экспортерами продукции обрабатывающей промышленности или нет) показывает, что за те 34 года, которые охватываются таблицей, развитые страны не испытали сколь-нибудь статистически значимого изменения ЧБУТ, хотя среди всех групп стран, указанных в таблице, они продемонстрировали самые высокие среднегодовые темпы роста удельной стоимости экспорта, составлявшие 2,5%. Напротив, в развивающихся странах показатель ЧБУТ ежегодно снижался в среднем на 0,6% при росте удельной стоимости экспорта на 1,3% в год. На таком агрегированном уровне столь очевидное отличие динамики ЧБУТ в развивающихся странах объясняется более быстрым ростом импортных цен по сравнению с экспортными. Различия существуют и между отдельными развивающимися регионами: в африканском и азиатском регионах показатель ЧБУТ снижался соответственно на 0,7% и 1,3% в год, в то время как в Латинской Америке и Карибском бассейне он ежегодно рос на 0,3%. Это несколько удивляет, поскольку можно было ожидать, что азиатский регион будет выделяться по темпам улучшения ЧБУТ в силу динамизма своего экспорта продукции обрабатывающей промышленности, если исходить из того, что экспортеры продукции обрабатывающей промышленности, как считается, должны демонстрировать экспортные показатели, приближающиеся к показателям развитых стран. Однако отрицательные темпы роста удельной стоимости экспорта на уровне -1,7% в год свидетельствуют о противоположной тенденции. С другой стороны, повышение ежегодных темпов роста показателя ЧБУТ в Латинской Америке и Карибском бассейне было в основном связано с бурным ростом цен на сырье с начала 2000-х годов. Если ограничить анализ 1980–2002 годами, то расчетные темпы роста значения ЧБУТ в Латинской Америке и Карибском бассейне снизятся до -0,9% в год.

Если посмотреть на вторую серию показателей, рассчитанных по экспортерам продукции обрабатывающей промышленности, то можно получить более полное представление о той динамике, которая определяет значение первой серии показателей. В этой серии все региональные группы демонстрируют более значительное снижение ЧБУТ по сравнению с расчетами, проведенными по всем категориям экспортеров. Для развивающихся стран в целом годовые темпы снижения рассматриваемого показателя составляют 1,1%, а для африканского, азиатского и латиноамериканского регионов – соответственно 0,9%, 1,5% и 0,9%. Таким образом, экспортеры продукции обрабатывающей промышленности выглядели хуже развивающихся стран, в меньшей степени ориентирующихся на экспорт такой продукции; в результате в источник сравнительных недостатков в мировой торговле из сырьевой отрасли стала превращаться обрабатывающая промышленность. Данные по удельной стоимости экспорта подтверждают этот вывод, поскольку в соответствующей снижении (-1,3%) продемонстрировали лишь азиатские экспортеры продукции обрабатывающей промышленности.

Все это указывает на то, что цены экспортируемой развитыми странами продукции обрабатывающей промышленности, которая является более высокотехнологичной, показали иную динамику, чем цены на поставляемые развивающимися странами товары, которые отличаются большей трудоемкостью (ДТР за 2005 год). В этом нет ничего удивительного, если учесть чрезвычайно острую конкуренцию на экспортных рынках продукции обрабатывающей промышленности и те опасности, которые возникают из-за невозможности одновременно высокой экспортной динамики всех развивающихся стран, о которой говорилось в настоящей главе. В то же время это противоречит часто звучащему аргументу, согласно которому желательность экспорта продукции обрабатывающей промышленности отчасти связана с тем, что такой экспорт создает предпосылки для перехода к производству товаров с большей добавленной стоимостью. Полученные результаты указывают на то, что переход на производство с более высокой добавленной стоимостью объясняется стремлением сохранить ценовую конкурентоспособность. Даже среди наиболее успешных азиатских экспортеров продукции обрабатывающей промышленности или крупных стран со средним уровнем дохода, таких как Китай, где основным поставщиком ГЦС удалось заставить ведущие компании поделить своим рыночным влиянием, трудно найти доказательства того, что у них получилось успешно трансформировать свое рыночное влияние во влияние на цены (Milberg and Winkler, 2013).

Анализ условий торговли по доходам позволяет взглянуть на ситуацию под еще одним углом зрения и объяснить, что причины успеха Азии в экспорте продукции обрабатывающей промышленности кроются в масштабах, а не в ценах. В 1980–2014 годах рост импортного потенциала благодаря наращиванию общего объема экспорта (цены, умноженные на физический объем) отмечался во всех регионах, однако

азиатский регион занимал среди них особое место. Если рассматривать лишь экспортеров продукции обрабатывающей промышленности, то показатель условий торговли по доходам развивающихся стран в целом ежегодно рос в среднем на 6,2%: в Африке, Азии и Латинской Америке и Карибском бассейне темпы роста составляли соответственно 3,5%, 10,4% и 3,6%. Азия являлась единственным развивающимся регионом, условия торговли которого улучшались по

сравнению с условиями торговли развитых стран, хотя причина этого крылась в физическом объеме поставок, а не в ценах. Особенно впечатляющий рост физического объема азиатского экспорта был связан с давлением на цены, вызванным массовой ориентацией на форсирование экспорта: именно объемами поставок, за счет которых удавалось стимулировать рост в Азии, можно отчасти объяснить снижение показателей ЧБУТ в этом регионе (ДТР за 2005 год).

Хотя за счет физического объема поставок можно в определенной степени компенсировать изменение цен (и даже влиять на них), в торговой и инвестиционной политике к этим ресурсам следует относиться очень рачительно, используя их для наращивания инвестиций и темпов инноваций. Однако для преодоления отставания или сближения с развитыми странами в конечном счете необходимо, чтобы более высокие доходы получали как производители, так и работники, а для того чтобы это произошло, одновременно с ростом производительности труда должны расти и относительные цены, а также доля отечественной добавленной стоимости в контексте ГЦС. Одна из наиболее сложных задач развития в нынешнюю эру глобальной торговли заключается в том, чтобы найти выход из ситуации, когда технический прогресс и рост производительности труда фактически работают лишь на глобального потребителя, поскольку рыночная конкуренция и концентрация осложняют сохранение добавленной стоимости в стране.

В торговой и инвестиционной политике к доходам от экспорта следует относиться очень рачительно, используя их для наращивания инвестиций и темпов инноваций.

Н. Заключение

Наращивание промышленного производства с акцентом на экспорт или расширение участия в глобальных цепочках создания стоимости не является автоматическим или прямым путем к индустриализации и развитию. С точки зрения предложения то, выступает ли экспортная деятельность катализатором структурных изменений и роста производительности труда, и в какой степени, зависит как от структуры имеющего экспортную направленность промышленного производства (чем выше в нем степень переработки продукции, тем лучше), так и от доли отечественной добавленной стоимости. Фактор масштаба также имеет значение, не в последнюю очередь потому, что для достижения роста производительности труда в масштабах всей экономики имеющаяся в избытке рабочая сила должна находить применение в обрабатывающей промышленности. Хотя появление островков успешного промышленного производства не может не радовать, их недостаточно для того, чтобы запустить общеэкономическую трансформацию производства, без которой невозможно добиться реального промышленного развития. Для того чтобы торговля стимулировала индустриализацию и структурную трансформацию, развивающимся странам следует избегать опасности втягивания в специализацию, опирающуюся на статические сравнительные преимущества и отвлекающую производственные ресурсы от развития наукоемкого производства и диверсификации экономики в сторону развития более динамичных отраслей.

Проблемы распределения и накопления, возникающие в экономике на стороне спроса, также создают препятствия для экспортноориентированной индустриализации, но при этом редко привлекают к себе то внимание в политике, которого они заслуживают. Растущая конкуренция между производителями с одинаковой стратегией развития экспорта мешает даже самым успешным экспортерам продукции обрабатывающей промышленности повышать цены (и, в конечном счете, заработную плату). Многообещающей альтернативой представляется переход на более высокотехнологичный экспорт, однако для того, чтобы опередить многочисленных конкурентов, преследующих ту же цель, двигаться необходимо очень быстро и решительно. Это очень важно для понимания как плюсов, так и минусов процесса повышения технической сложности экспорта и его связи с возможностями рынка труда. В условиях острейшей конкуренции и стремительных изменений

на рынках для развивающихся стран задача развития кадрового потенциала и подготовки квалифицированных работников, по всей видимости, является более важной, чем сосредоточение усилий на производстве конкретных товаров в надежде на лучшее.

Обратной стороной медали однотипной экспортной специализации является концентрация рынка и влияния на ценообразование в руках небольшого числа МНП. Рост ГЦС является как причиной, так и следствием этого феномена. С одной стороны, ГЦС способствуют расширению участия развивающихся стран в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности, что открывает новые возможности для индустриализации. С другой стороны, широкое участие развивающихся стран и вызванное этим обострение конкуренции способствуют концентрации рыночного влияния в руках МНП из развитых стран, что осложняет для производителей из развивающихся стран наращивание и сохранение в своих руках добавленной стоимости в интересах своей экономики.

В основе проблемы однотипной экспортной специализации лежит низкий совокупный спрос. Стратегии роста на основе компрессии заработной платы и бюджетного аскетизма ведут к снижению на традиционных рынках развитых стран спроса на продукцию стран, вставших на путь индустриализации с опорой на экспорт. Альтернативу предлагают региональные рынки стран Юга, о чем уже сегодня свидетельствует изменение географии международной торговли. Однако, хотя производство в странах Юга отличается высокой степенью координации, спрос на рынках развивающихся стран нельзя назвать устойчивым. Региональная производственная кооперация в Азии, где последовательное движение в направлении создания большей добавленной стоимости сопровождалось производством (и экспортом) более простой продукции для соседей, лежит в основе азиатской модели индустриализации с опорой на экспорт – модели «журавлиного клина» (Palma, 2009). Подтверждением этому могут служить различные региональные статистические данные и итоги процесса развития, упоминаемые в настоящей главе. Благодаря экспортному производству, формирующему динамический потенциал, который позволяет адаптироваться к постоянным изменениям на рынке, такая региональная кооперация помогала развитию связей, способствующих обмену знаниями, производственным контактам и генерированию дохода.

В то же время в процессе технологического роста и накопления знаний отечественная промышленность ограждалась от конкуренции со стороны импорта, но не в ущерб экспорту, а, как правило, на благо ему. Обеспечивающая стабильный и конкурентоспособный реальный валютный курс макроэкономическая политика благоприятствовала как экспорту, так и импортозамещению (данный вопрос рассматривается в главе VI). Что касается спроса, восточноазиатские НИС имели доступ на сравнительно открытые рынки развитых стран в условиях менее острой конкуренции со стороны других экспортеров. Сегодня спрос и рыночная конъюнктура сильно изменились, не в последнюю очередь из-за усиления конкуренции со стороны экспортеров из других стран, стремящихся повторить успешный опыт индустриализации с акцентом на развитие экспорта. Альтернативой может стать спрос со стороны развивающихся стран, однако для этого необходимо, чтобы эти страны, в первую очередь крупные страны с формирующейся рыночной экономикой, сделали упор не на индустриализацию, имеющую экспортную ориентацию, а на стимулирование внутреннего потребления. Это поможет формированию спроса на продукцию стран с менее высоким уровнем дохода, которые стараются придать импульс своему развитию за счет экспорта

продукции обрабатывающей промышленности, и дальнейшей диверсификации рынков и товаров разной степени технологической сложности. Развитые страны остаются важными рынками для сбыта более сложной продукции, предоставляя столь необходимую возможность для совершенствования систем производства, проектирования и сбыта.

Успех подобной стратегии в конечном счете зависит от признания того, что процесс накопления капитала и структурных изменений требует, в частности, проведения такой политики в сфере занятости, которая стимулировала бы инклюзивное промышленное развитие. Одна из главных проблем взаимосвязи процессов глобализации и индустриализации в современном мире кроется в неспособности создать достаточное число качественных рабочих мест. Эта неспособность ведет и к углублению гендерного неравенства, на которое нечувствительный к гендерной проблематике анализ торговли указывает далеко не всегда. Добиться успеха на пути индустриализации, закрепить и расширить его можно лишь развивая и используя способности как мужчин, так и женщин на уровне и спроса, и предложения. В главе VI последствия этих выводов для проводимой политики рассматриваются в сочетании с выводами других глав.

Примечания

- 1 Это можно сказать и о некоторых развитых странах, хотя при высоком уровне промышленного развития ситуация несколько меняется.
- 2 Исторически свою роль здесь играл и гендерный фактор. Поскольку на начальных этапах индустриализации, движущей силой которой выступает экспорт, женщины зачастую являются новым источником рабочей силы, такая трансформация часто сопровождается тем, что женщины отказываются от неоплачиваемого труда в домашнем хозяйстве и выходят на рынок труда. Это ведет к росту производства товарной продукции, снижению рождаемости и увеличению вложений в детей, что не только приводит к демографическим сдвигам, но и способствует развитию.
- 3 Источником технологии и иностранной валюты, безусловно, могут являться прямые иностранные инвестиции (ПИИ), хотя и не только они. Для получения потенциальных технологических выгод от ПИИ требуется целенаправленная и опирающаяся на широкую базу промышленная политика и политика, поощряющая передачу технологий. Кроме того, ПИИ сопровождаются
- 4 Эта теоретическая возможность вписывается в доктрину «разоряющего роста» Джагдиша Бхагвати (1958 год).
- 5 В одних регионах (Африке, Латинской Америке и Западной Азии) такое снижение в последние годы было вызвано главным образом падением удельных экспортных цен, а в других (остальная часть Азии) оно стало следствием замедления роста физического объема вывоза; при этом ВВП в текущих долларах продолжал быстро расти – в среднем на 11% в год в 2009–2014 годах (UNCTADstat).
- 6 Классификация, используемая в данном разделе, заимствована у Вуда и Мэйера (Wood and Mayer, 2001), которые оперируют следующими основными группами: продукция обрабатывающей промышленности (МСТК, второй пересмотренный вариант, категории 5–9, исключая 667, 68, 941 и 971), переработанные сырьевые товары (классификация которых в МСОК является более

- узкой, чем в МСТК – сельскохозяйственное и минеральное сырье, в том состоянии, в котором оно покидает ферму или шахту) и переработанные сырьевые товары (которые в МСТК относятся к сырьевым товарам, а в МСОК – к промышленным, поскольку они производятся на промышленных предприятиях из больших объемов местного сырья).
- 7 Например, в Африке к югу от Сахары главной статьей экспорта является сырая нефть, которая в основном поставляется на внерегиональные рынки, в то время как основным импортным товаром являются нефтепродукты (Moussa, 2016). Таким образом, наращивание нефтепереработки или производства промышленной продукции позволит серьезно расширить потенциал внутрирегиональной торговли.
- 8 Если не указано иного, торговля продукцией обрабатывающей промышленности охватывает категории 5–8, исключая 667 и 68, второго пересмотренного варианта МСТК.
- 9 Как говорится далее в настоящей главе, между странами регионов, безусловно, существуют существенные различия. На данном этапе полезно остановиться на общей региональной картине, поскольку она является более наглядной и содержательной.
- 10 Исключая Западную Азию.
- 11 В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна Мексика поддерживает активные торговые связи с развитыми странами, ухудшая показатели внутрирегиональной торговли промышленной продукцией. Без учета Мексики на внутрирегиональные поставки с 2000-х годов приходится немногим менее трети общего объема торговли промышленной продукцией этой группы стран, а с учетом Мексики эта доля составляет около пятой части.
- 12 Это в первую очередь касается региона Латинской Америки и Карибского бассейна, в промышленном экспорте которых очень высока доля товаров средне- и высокотехнологичных товаров. Во многом это связано с Мексикой. Если исключить ее из этой группы, то доля средне- и высокотехнологичной продукции в экспорте по состоянию на 2013 год будет следующей: в развитые страны – 56,6%; в развивающиеся страны – 69,1%; в Азию – 48,6%; в Латинскую Америку и Карибский бассейн – 71,8%; в Африку к югу от Сахары – 73,3%; во все страны мира – 64,6%.
- 13 К ним в основном относятся страны Восточной и Юго-Восточной Азии.
- 14 Поскольку для статистики долевые торговые показатели могут давать примерную информацию о доходах, отрицательная связь может в первую очередь быть связана со схожей динамикой (страны с высоким уровнем дохода, как правило, растут быстрее стран, где уровень дохода не столь высок), а не с торговлей. Это может быть характерно для стран Азии, но не для Африки и Латинской Америки, что подтверждают результаты регрессионного анализа реального ВВП на душу населения в 1995 году, а также доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности в ВВП.
- 15 Этот показатель представляет собой так называемый индекс технического уровня экспорта, предложенный Хаусманном и соавторами (Hausmann et al., 2007). Согласно этому индексу, товар имеет тем более высокий технический уровень, чем выше средний доход его экспортеров; иными словами, высокая (низкая) степень технического уровня означает, что товар экспортируется главным образом богатыми (бедными) странами. Это определение является лишь первым приближением, поскольку некоторые виды сырья (например, нефть) относятся к технически сложным товарам лишь потому, что их экспортерами являются главным образом страны с высоким уровнем дохода на душу населения.
- 16 Основой данного раздела, посвященного ГЦС, во многом стали материалы Старица (Staritz, 2016) и Браунстина и Хьюстона (Braunstein and Houston, 2016).
- 17 Эта доля рассчитана путем распределения данных UN Comtrade по широким экономическим категориям.
- 18 В Китае, например, увеличение использования отечественных комплектующих является частью усилий, направленных на отказ от модели переработки на экспорт и улучшение функционирования экономики.
- 19 Более подробно последствия для политики в этой связи см. *Доклад о торговле и развитии за 2014 год*, стр. 127–128.
- 20 Этот раздел в основном построен на материалах Браунштейна (Braunstein, 2012) и Браунштейна и Хьюстона (Braunstein and Houston, 2016).
- 21 См. Black and Brainerd, 2004; Juhn et al., 2014; Oostendorp, 2009; Tzannatos, 1999; and Wood, 1991.
- 22 См. Berik et al., 2004; Busse and Spielmann, 2006; Braunstein and Brenner, 2007; Dominguez-Villalobos and Brown-Grossman, 2010; and Menon and van der Meulen Rodgers, 2009.
- 23 Эластичность занятости женщин, как правило, выше, чем у мужчин отчасти вследствие меньшей численности работающих женщин; таким образом, когда картина является обратной (т.е. когда эластичность мужской занятости выше, чем женской), на этот результат следует обратить внимание.
- 24 Одной из потенциальных причин более высокой эластичности занятости в секторе услуг можно считать аутсорсинг функций, прежде выполнявшихся промышленными предприятиями, которые передаются в сектор услуг. Трегенна (Tregenna, 2010) на основе внимательного анализа ситуации в Южной Африке в период 1997–2007 годов был сделан вывод, что рост занятости в сфере услуг в основном пришелся на уборку и охрану, т.е. на те функции, которые промышленные компании и государственный сектор передают частным предприятиям сферы услуг. По мнению Трегенны, это говорит о том, что сектор услуг не так динамичен, как считалось ранее, и что его рост имеет естественный придел, который наступит, когда ему будут переданы все указанные функции. Кроме того, в частном секторе услуг

- тот же самый труд оплачивается не так высоко, как в обрабатывающей промышленности или в государственном секторе, что ведет к снижению качества занятости.
- 25 ЮНКТАД поручила провести ряд страновых исследований, в которых подчеркивается важность подходить к оценке торговой политики с гендерной точки зрения. Краткий обзор см. UNCTAD, 2014а.
- 26 За основу данного анализа взяты материалы Саркара и Зингера (Sarkar and Singer, 1991), которые провели аналогичное исследование за период с 1970 по 1987 год.

Литература

- Acosta P and Montes-Rojas G (2014). Informal jobs and trade liberalisation in Argentina. *The Journal of Development Studies*, 50(8): 1104–1118.
- Adhikari R and Yamamoto Y (2006). Sewing thoughts: How to realise human development goals in the post-quota world. Tracking Report, Asia Pacific Trading Initiative, UNDP Regional Centre in Colombo.
- Akyüz Y (2015). Foreign direct investment, investment agreements and economic development: Myths and realities. Research Paper No. 63, South Centre, Geneva.
- Amsden AH (2001). *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden AH (2010). Say's law, poverty persistence, and employment neglect. *Journal of Human Development and Capabilities*, 11(1): 57–66.
- Bacchetta M, Ekkehard E and Bustamante J (2009). *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*. Geneva, International Labour Office and World Trade Organization.
- Barrientos S, Gereffi G and Rossi A (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150(3-4): 319–340.
- Berik G, van der Meulen Rodgers Y, and Zveglic JE (2004). International trade and gender wage discrimination: Evidence from East Asia. *Review of Development Economics*, 8(2): 237–254.
- Bernard AB, Jensen JB, Redding S and Schott PK (2007). Firms in international trade. Discussion Paper No. 795, Centre for Economic Performance, The London School of Economics and Political Science, London.
- Bhagwati J (1958). Immiserizing growth: A geometrical Примечание. *The Review of Economic Studies*, 25(3): 201–205.
- Black SE and Brainerd E (2004). Importing equality? The impact of globalization on gender discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*, 57(4): 540–559.
- Busse M and Spielmann C (2006). Gender inequality and trade. *Review of International Economics*, 14(3): 362–379.
- Brandt L and Thun E (2011). Going mobile in China: Shifting value chains and upgrading in the mobile telecom sector. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 4(1/2/3): 148–180.
- Braunstein E (2012). Neoliberal development macroeconomics: A consideration of its gendered employment effects. Gender and Development Programme Paper No. 14, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Braunstein E and Brenner M (2007). Foreign direct investment and wages in urban China: The differences between women and men. *Feminist Economics*, 13(3-4): 213–237.
- Braunstein E and Houston M (2016). Pathways towards sustainability in the context of globalization: A gendered perspective on growth, macro policy, and employment. In: Leach M, ed. *Gender Equality and Sustainable Development*. London, Routledge: 34–55.
- Chang HJ (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London, Anthem Press.
- Chang HJ (2008). *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. New York, Bloomsbury Press.
- Cohen SS and DeLong JB (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Boston, Harvard Business Review Press.
- Cole HL, Ohanian LE, Riascos A and Schmitz Jr. JA (2005). Latin America in the rearview mirror. *Journal of Monetary Economics*, 52(1): 69–107.
- Dominguez-Villalobos L and Brown-Grossman F (2010). Trade liberalization and gender wage inequality in Mexico. *Feminist Economics*, 16(4): 53–79.
- Dussel Peters E (2008). GCCs and development: A conceptual and empirical review. *Competition & Change*, 12(1): 11–27.
- Elson D and Pearson R (1981). 'Nimble fingers make cheap workers': An analysis of women's employment in Third World export manufacturing. *Feminist Review*, 7(1): 87–107.

- Felipe J, Mehta A and Rhee C (2014). Manufacturing matters...but it's the jobs that count. Economics Working Paper Series No. 420, Asian Development Bank, Manila.
- Fons-Rosen C, Kalemli-Ozcan S, Sorensen BE, Villegas-Sanchez C, and Volosovych V (2013). Quantifying productivity gains from foreign investment. Working Paper No. 18920, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Fontana M (2007). Modeling the effects of trade on women, at work and at home: Comparative perspectives. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Cagatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. London, Routledge: 117–140.
- Fortunato P and Razo C (2014). Export sophistication, growth and the middle-income trap. In: Nübler I, Salazar-Xirinachs JM and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office and UNCTAD: 267–287.
- Furtado C (1967). Teoria e política do desenvolvimento econômico. Sao Paulo, Paz e Terra, (10th edition in 2000).
- Gallagher KP and Zarsky L (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Gereffi G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1): 37–70.
- Gereffi G (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, 21(1): 9–37.
- Ghosh J (2007). Informalization, migration and women: Recent trends in Asia. In: Banerjee D and Goldfield M, eds. *Labour, Globalization and the State: Workers, Women and Migrants Confront Neoliberalism*. London and New York, Routledge: 97–120.
- Gibbon P and Ponte S (2005). *Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Philadelphia, PA, Temple University Press.
- Goldberg PK and Pavcnik N (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 45(1): 39–82.
- Hanson GH (2012). The rise of middle kingdoms: Emerging economies in global trade. *Journal of Economic Perspectives*, 26(2): 41–64.
- Harrison A and Rodríguez-Clare A (2009). Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. Working Paper No. 15261, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hausmann R, Hidalgo CA, Bustos S, Coscia M, Simoes A and Yildirim MA (2011). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hausmann R, Hwang J and Rodrik D (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1): 1–25.
- Hoddinott J, Alderman H and Haddad L (1997). *Intra-household ReAllocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy*. Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- Ietto-Gillies G (2005) *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Jankowska A, Nagengast A and Perea JR (2012). The product space and the middle income trap: Comparing Asian and Latin American experiences. Working Paper No. 311, OECD Development Centre, Paris.
- Jarreau J and Poncet S (2012). Export sophistication and economic growth: Evidence from China. *Journal of Development Economics*, 97(2): 281–292.
- Juhn C, Ujhelyi G and Villegas-Sanchez C (2014). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. *Journal of Development Economics*, 106(1): 179–193.
- Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge, MA, Polity Press.
- Kongar E (2007). Importing equality or exporting jobs? Competition and gender wage and employment differentials in US manufacturing. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Cagatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. London and New York, Routledge: 215–236.
- Kucera D and Milberg W (2007). Gender segregation and gender bias in manufacturing trade expansion: Revisiting the 'Wood Asymmetry'. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Cagatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. London and New York, Routledge: 185–214.
- Kucera D and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*, 64: 569–582.
- Krueger AO (1998). Why trade liberalisation is good for growth. *The Economic Journal*, 108(450): 1513–1522.
- Lall S (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–1988. Queen Elizabeth House Working Paper Series No. 44, University of Oxford, Oxford.
- Lederman D and Maloney WF (2012). *Does What you Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*. Washington, DC, World Bank.
- Levy DL (2005). Offshoring in the new global political economy. *Journal of Management Studies*, 42(3): 685–693.
- Locke RM (2013). *The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economic*. New York, NY, Cambridge University Press.
- McMillan MS and Rodrik D (2011). Globalization, structural change and productivity growth. Working Paper No. 17143, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Melitz MJ and Trefler D (2012). Gains from trade when firms matter. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(2): 91–118.
- Menon N and van der Meulen Rodgers Y (2009). International trade and the gender wage gap: New evidence from India's manufacturing sector. *World Development*, 37(5): 965–981.
- Milberg W and Winkler D (2013). *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. New York, NY, Cambridge University Press.
- Moussa N (2016). Trade and current account balances in sub-Saharan Africa: Stylized facts and implications for poverty. Trade and Poverty Paper Series No. 1, UNCTAD, Geneva.
- Myint M (1977). Adam Smith's theory of international trade in the perspective of economic development. *Economica*, 44(175): 231–248.

- Ngoc Thuyen TT, Jongwanich J and Ramstetter ED (2014). Productivity spillovers from foreign multinationals and trade policy: Firm-level analysis of Vietnamese manufacturing. Working Paper Series Vol. 2014-10, The International Centre for the Study of East Asian Development, Fukuoka, Japan.
- Nolan P (2012). *Is China Buying the World?* Cambridge, Polity Press.
- OECD (2013). *Interconnected economies: Benefiting from global value chains – Synthesis Report*. Paris.
- OECD (2015). *Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies*. Trade Policy Paper No. 179, Paris.
- OECD, WTO and UNCTAD (2013). *Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs*. Paper prepared for the G-20 Leaders Summit, Saint Petersburg, 6 October.
- Oostendorp RH (2009). Globalization and the gender wage gap. *The World Bank Economic Review*, 23(1): 141–161.
- Palma JG (2009). Flying geese and waddling ducks: The different capabilities of East Asia and Latin America to 'demand-adapt' and 'supply-upgrade' their export productive capacity. In: Cimoli M, Dosi G and Stiglitz JE, eds. *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. Oxford, Oxford University Press: 203–238.
- Paus E (2014). Industrial development strategies in Costa Rica: When structural change and domestic capability accumulation diverge. In: Nübler I, Salazar-Xirinachs JM and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office and UNCTAD: 181–211.
- Pavlinek P (2015). Whose success? The state-foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia. *European Urban and Regional Studies*. Available at: <http://eur.sagepub.com/content/early/2014/12/09/0969776414557965>.
- Pavlinek P and Zenka J (2016). Value creation and value capture in the automotive industry: Empirical evidence from Czechia. *Environment and Planning A*, 48(5): 937–959.
- Phillips R and Henderson J (2009). Global production networks and industrial upgrading: Negative lessons from Malaysian electronics. *Austrian Journal of Development Studies*, 25(2): 38–61.
- Plank L and Staritz C (2013). 'Precarious upgrading' in electronics global production networks in Central and Eastern Europe: The cases of Hungary and Romania. Working Paper No. 31, Capturing the Gains, Manchester: 1–28. Available at: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-31.pdf>.
- Prebisch R (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Economic Commission for Latin America, United Nations Department of Economic Affairs, New York.
- Prebisch R (1964). *Towards a New Trade Policy for Development*. Report by the Secretary-General of UNCTAD. New York, United Nations.
- Reinecke G (2010). Upgrading or Decline? Globalization, Retail Structure, and Labour in the Chilean textile and clothing industry. *Competition and Change*, 14(1): 23–47.
- Rodriguez F and Rodrik D (2001). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Vol. 15: 261–338.
- Rodrik D (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1): 1–33.
- Rodrik D, Subramanian A and Trebbi F (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2): 131–165.
- Sai-wing Ho P (2012). Revisiting Prebisch and Singer: Beyond the declining terms of trade thesis and on to technological capability development. *Cambridge Journal of Economics*, 36(4): 869–893.
- Samarasinghe V (1998). The Feminization of foreign currency earnings: Women's labor in Sri Lanka. *Journal of Developing Areas*, 32(3): 303–326.
- Sarkar P and Singer HW (1991). Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19(4): 333–340.
- Seguino S (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World Development*, 28(7): 1211–1230.
- Seguino S (2010). Gender, distribution and balance of payments constrained growth in developing countries. *Review of Political Economy*, 22(3): 373–404.
- Seguino S and Grown C (2006). Gender equity and globalization: Macroeconomic policy for developing countries. *Journal of International Development*, 18(8): 1081–1114.
- Singer HW (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*, 40(2): 473–485.
- Staritz C (2016). *Global value chains, industrialization and industrial policy in developing countries*. Background paper prepared for the UNCTAD *Trade and Development Report 2016*. Geneva. Unpublished.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*, 87: 81–96.
- Tejani S and Milberg W (2010). Global defeminization? Industrial upgrading, occupational segmentation and manufacturing employment in middle-income countries. SCEP Working Paper 2010-1, Schwartz Center for Economic Policy Analysis & Department of Economics, New School for Social Research, New York, NY.
- Tian X, Lo VI and Song M (2015). FDI technology spillovers in China: Implications for developing countries. *The Journal of Developing Areas*, 49(6): 37–48.
- Tregenna F (2010). How significant is intersectoral outsourcing in South Africa? *Industrial and Corporate Change*, 19(5): 1427–1457.
- Tzannatos Z (1999). Women and labor market changes in the global economy: Growth helps, inequalities hurt and public policy matters. *World Development*, 27(3): 551–569.
- UNCTAD (2013a). *Who is benefiting from trade liberalization in Angola? A gender perspective*. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (2013b). *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2014a). *Looking at Trade Policy through a "Gender Lens": Summary of Seven Country Case Studies Conducted by UNCTAD*. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (2014b). *Who is benefiting from trade liberalization in Rwanda? A gender perspective*. United Nations publication, Geneva.

- UNCTAD (2015a). *From Decisions to Actions. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIV*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (2015b). *Global Value Chains and South-South Trade*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1994). *Trade and Development Report, 1994*. United Nations Publication. Sales No. E.94.II.D.26. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations Publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects – Developing Countries in World Trade*. United Nations Publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations Publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report, 2005: New Features of Global Interdependence*. United Nations Publication. Sales No. E.05.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2007). *Trade and Development Report, 2007: Regional Cooperation for Development*. United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.11, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010: Employment, Globalization and Employment*. United Nations Publication. Sales No. E.10.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations Publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations Publication. Sales No. E.14.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD and EIF (2014). *The fisheries sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNECA (2016). *Economic Report on Africa 2016: Greening Africa's Industrialization*. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.
- Wade R (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asia Industrialization*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Wood A (1991). North-South trade and female labor in manufacturing: An asymmetry. *Journal of Development Studies*, 27(2): 168–189.
- Wood A and Mayer J (2001). Africa's export structure in a comparative perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 25(3): 369–394.
- WTO, Fung Global Institute and Nanyang Technological University (2013). *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva, World Trade Organization.

ПРИБЫЛЬ, ИНВЕСТИЦИИ И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ

А. Введение

Важнейшее значение для достижения структурной трансформации имеет обеспечение необходимого финансирования инвестиций в приоритетных секторах экономики. Такое финансирование служит катализатором самоподдерживающегося процесса быстрого роста производительности труда, увеличения числа и уровня оплаты рабочих мест, повышения доходов домохозяйств и расширения рынков как внутри страны, так и за рубежом, что в свою очередь ведет к увеличению объема инвестиций и тем самым помогает еще больше повысить производительность труда. Как отмечалось в предыдущих главах этого доклада, инвестиции в производственные мощности, по всей видимости, играют в этом процессе стимулирующую и поддерживающую роль.

Все страны, стремящиеся перейти на более высокую ступень развития, сталкиваются с проблемой выбора оптимального набора макроэкономических и иных мер политики, обеспечивающего надлежащее финансирование столь необходимых инвестиций. Решение этой задачи имеет важнейшее значение, поскольку прошлый опыт указывает на то, что неуклонное повышение минимального уровня инвестиций необходимо для организации и поддержания усилий по развертыванию догоняющей индустриализации (глава II).

Необходимое финансирование имеет важнейшее значение для структурной трансформации: оно служит катализатором самоподдерживающегося процесса быстрого роста, создания новых рабочих мест, повышения доходов, а тем самым и увеличения объема инвестиций.

В корпоративном секторе существенная доля финансирования капиталовложений приходится на «внутренние» ресурсы (т.е. на нераспределенную прибыль), хотя в последние годы возросшую роль в качестве механизма перераспределения сбережений и инвестиций играют банки и другие финансовые организации. По всей видимости, наиболее прочная связь между прибылью и инвестициями – способ-

ствовавшая формированию динамичного инвестиционного контура – имела там, где происходил рост обрабатывающей промышленности (Ros, 2000). Именно так обстояло дело в развитых западных странах, как во время их собственного процесса индустриализации, так и в период послевоенного подъема, а также в Восточной Азии, когда в ней шла быстрая индустриализация, начавшаяся в 1950-х годах в Японии и затем продолжившаяся в 1960-х годах в новых индустриальных странах первого эшелона, а с 1980-х годов – в Китае. То же наблюдалось и в странах,

добившихся не столь долговременных успехов, например в Бразилии в 1960-х и 1970-х годах.

Однако связь между прибылью и инвестициями не является ни самопроизвольной, ни прямой. Она может ослабляться из-за того, что на прибыль в свою очередь также претендуют акционеры и другие заинтересованные стороны. В более крупных

компаниях – особенно публичных – владельцы и менеджеры (а также другие заинтересованные стороны) могут преследовать разные цели и проводить разные стратегии, влияющие на использование прибыли.

Связь между прибылью и инвестициями ослабевает с 1980-х годов, особенно в ряде развитых стран, включая Соединенные Штаты, где рекордные показатели прибыли в корпоративном секторе сочетаются с низкой нормой накопления. Это совпало с изменением методов, используемых корпорациями для сохранения или увеличения прибыли: на первый планы вышли такие стратегии, как снижение издержек, получение олигопольной ренты и передача производства на сторону или его перенесение в другие страны. В некоторых случаях это явление «извлечения прибыли без производства» (Laravitsas, 2013) привело после финансового кризиса к ситуации, которую можно охарактеризовать как «прибыль без процветания» (Lazonick, 2013), что отчасти усиливает обеспокоенность наметившейся тенденцией «векового застоя». Таким образом, эта ситуация может быть обусловлена не столько демографическими и технологическими факторами, сколько макроэкономическими тенденциями, включая усиление рыночного влияния, ухудшение структуры распределения доходов и низкий уровень мирового спроса.

Разрушение связки между прибылью и инвестициями совпало также с изменениями системы корпоративного управления, в результате которых управленческие решения стали более тесно увязываться с интересами акционеров в ущерб интересам других заинтересованных сторон. По всей видимости, это препятствует направлению финансовых ресурсов на более долгосрочные инвестиционные цели и приводит к тому, что инвестиции тяготеют к тем секторам и видам деятельности, которые приносят быструю прибыль.

Хотя эти изменения достаточно четко заметны в развитых странах, аналогичные тенденции, несмотря на региональные различия, прослеживаются и в развивающихся странах. Доля прибыли в валовом внутреннем продукте (ВВП) увеличивается, тогда как накопление капитала в различных регионах развивающегося мира после периода роста в течение большей части 2000-х годов замедляется. В то же время в развивающихся странах также наблюдается тенденция усиления финансового сектора и финансовой глобализации, которую можно фиксировать по любым признакам – увеличение доли финансовых услуг в ВВП, либерализация движения капитала, рост международных потоков капитала, интернационализация банковской системы или развитие теневой банковской системы.

По всей видимости, производственные инвестиции испытали влияние сужения временных горизонтов и неадекватности механизмов финансирования.

Финансирование за счет привлечения заемных средств и выпуска акций («внешнее финансирование» с точки зрения фирмы) – это другие крупные источники финансирования производственных

инвестиций, помимо нераспределенной прибыли (т.е. «внутреннего финансирования»). Согласно широко распространенному мнению, финансовая глобализация должна была способствовать наращиванию капиталовложений в производство и ускорению роста в развивающихся странах (см. главу II). И она, несомненно, расширила географию движения капитала, создав новые возможности вложения капитала компаний и инвесторов и открыв новые

источники финансирования государственных и частных инвестиций. Вместе с тем, как отмечалось в предыдущих ДТР, если в некоторых областях мировой экономики происходил огромный приток капитала, то в других областях по-прежнему ощущалась его нехватка. Еще более тревожно то, что в странах, где отмечался значительный приток капитала, эти потоки оказались крайне нестабильными, а существенного роста производственных инвестиций не произошло (ДТР за 2014 год). Неблагоприятная макроэкономическая обстановка, связанная с нестабильностью потоков капитала, по-видимому послужила серьезным сдерживающим фактором для частных инвестиций даже в тех случаях, когда уровень прибыли корпораций был высоким, а значит сам по себе не был препятствием для накопления капитала. По всей видимости, производственные инвестиции также испытали влияние сужения временных горизонтов как среди частных, так и среди государственных хозяйствующих субъектов и неадекватности механизмов финансирования.

Таким образом, современный инвестиционный климат демонстрирует два парадокса: доля прибыли растет, однако не всегда ведет к увеличению нормы капиталовложений; а стремительное развитие более глубоких и сложных финансовых рынков позволило фирмам расширить свой доступ к национальным и международным источникам финансирования, но не привело к росту инвестиций в реальный основной капитал.

В этой главе рассматриваются возможные причины этих парадоксов. В частности, в ней рассматривается вопрос о том, в какой степени и по каким причинам связка «прибыль–инвестиции» стала ослабевать, и к каким последствиям это привело. В разделе В вновь анализируется эта связь и кратко обсуждаются стилизованные траектории ее эволюции как в развитых, так и в развивающихся странах на фоне процесса углубления финансиализации на уровне макроэкономики и отдельных фирм. В разделе С рассматриваются те изменения корпоративных стратегий с начала 1980-х годов, которые ослабили связь

между прибылью и инвестициями в развитых странах. В разделе D анализируются наиболее существенные тенденции в области деятельности корпораций в крупных развивающихся странах с использованием данных на уровне предприятий за последние 20 лет. В нем представлен тот вывод, что во многих крупных развивающихся странах, а также в развитых странах связь «прибыль–инвестиции» ослабевает. В разделе E

выделены три области – макроэкономическая, финансовая и налогово-бюджетная, – в которых меры политики могут способствовать оживлению реальных инвестиций и содействовать созданию экономических и институциональных условий, благоприятных для структурной трансформации в развивающихся странах. В разделе F представлено заключение.

В. Еще раз о связке «прибыль–инвестиции»

В большинстве случаев для быстрого роста обрабатывающей промышленности в целях скорейшего достижения экономической трансформации развивающимся странам требуется значительно более высокий, чем сегодня, уровень инвестиций (см. главу III). Так, ЮНКТАД постоянно подчеркивает, что быстрая экономическая трансформация требует необходимого финансирования капиталовложений в основные фонды промышленности, а также в физическую инфраструктуру. Для этого крайне важна проактивная политика, направленная на создание соответствующих возможностей банковской системы выдавать кредиты и обеспечивать ликвидность и, в более общем плане, содействовать формированию эффективной связки между прибылью и инвестициями (*ДТР за 1997 год*, главы IV и V; *ДТР за 2008 год*, глава IV; UNCTAD, 2012: 10, 46, 104–106).

По сути, эта связь является результатом «динамического взаимодействия между прибылью и инвестициями, которое возникает в силу того, что прибыль одновременно является стимулом инвестиций, их источником и их результатом» (Akyüz and Gore, 1996: 461). Ожидание высокой прибыли подталкивает предприятия к инвестированию, и, если эта прибыль будет получена, она расширяет возможности предприятий по финансированию будущих инвестиций из нераспределенной прибыли. Одним из важных последствий для развивающихся стран является то, что инвестиционная активность не обусловлена определенным, уже существующим уровнем сбережений, как это предполагается в модели роста Солоу и в ее современных аналогах; так, сбережения могут быть низкими по той простой причине, что низкими являются инвестиции (Hirschman, 1958). С другой

стороны, перспектива роста спроса и последующего увеличения прибыли выступает в качестве одной из ключевых движущих сил инвестиций.

Это применимо также на международном уровне: основной постулат теории «нехватки сбережений» заключается в том, что недостаточные внутренние

сбережения в более бедных странах должны компенсироваться доступом к «иностранным сбережениям» или притоку капитала, чтобы обеспечить накопление производственного капитала. Но если повышение инвестиционной активности, вызванное ожиданиями получения прибыли на растущих рынках, создает и расширяет возможности компаний по финансированию новых инвестиций из нераспределенной прибыли, то эта причинно-след-

ственная связь работает и в обратном направлении. Таким образом, для наращивания предпринимательского потенциала и финансирования структурной трансформации развивающимся странам требуется доступ к мировым экспортным рынкам, а не чрезмерная опора на иностранные накопления. Приток последних может носить неустойчивый характер, а также приводить к финансированию потребления или накачиванию «пузырей» активов вместо дополнительных инвестиций в производственный потенциал.

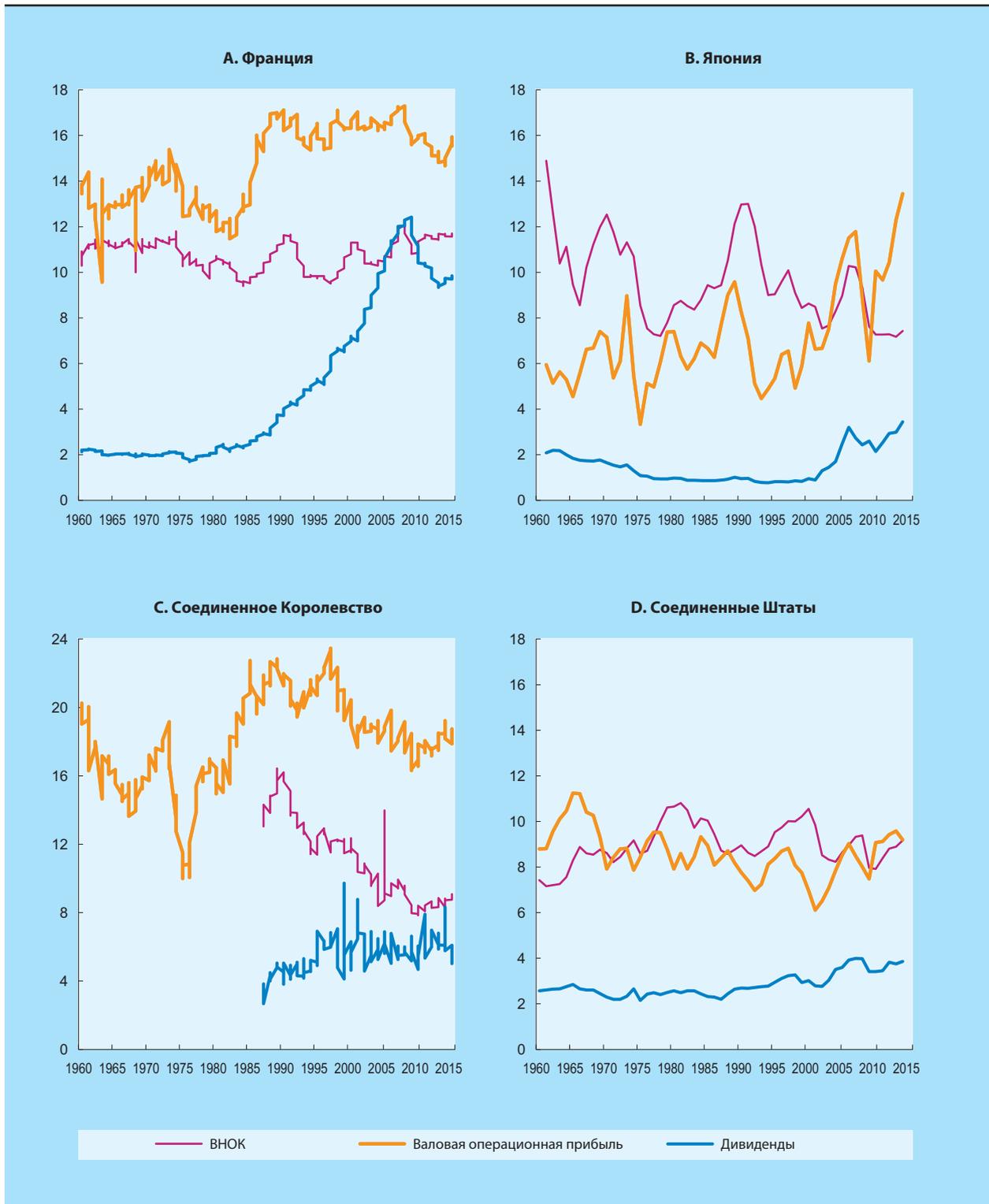
Важно отметить следующее, о чем прямо говорилось в предыдущих докладах о торговле и развитии (*ДТР за 1996, 1997 и 2008 годы*): нельзя рассчитывать на то, что динамичная связь между прибылью и инвестициями как основа самодостаточного процесса накопления капитала на более поздних стадиях развития может возникнуть сама по себе; для этого необходимы совершенствование институтов и активное вмешательство на уровне политики. Важнейшим

Динамическое взаимодействие между прибылью и инвестициями возникает потому, что прибыль одновременно является стимулом, источником и результатом инвестиций.

Диаграмма 5.1

**ПРИБЫЛЬ, ИНВЕСТИЦИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДИВИДЕНДОВ НЕФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ
В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ В 1960–2015 ГОДАХ**

(процентов ВВП)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных национальной статистики.

Примечание: ВНОК = валовое накопление основного капитала.

Диаграмма 5.2

условием становления процветающего предпринимательского класса и динамичного инновационного развития является предоставление кредитов и ликвидности банковской системой, чья основная задача должна состоять в том, чтобы предоставлять в расчете на будущую прибыль такое финансирование инвесторам, вкладывающим капитал в производство (Schumpeter, 1934/2008). Вместе с тем современная банковская и финансовая система, предоставляющая кредиты и ликвидные средства, сама по себе не является достаточным условием достижения высокой нормы накопления капитала. Помимо этого необходим целый ряд государственных мер, ускоряющих процесс накопления капитала и подталкивающих частные фирмы к реинвестированию нераспределенной прибыли в производственные сектора и виды деятельности. Эти меры включают разработку таких финансовых инструментов, которые позволяли бы обеспечить доступ к временным рентным доходам и помогали повысить прибыль динамично растущих компаний сверх той, которую они могли бы получить без государственного вмешательства (см. раздел Е). Такая стратегия была впервые использована в политике Соединенных Штатов, когда они пытались добиться независимого промышленного развития после прекращения британского правления (Cohen and DeLong, 2016), и вновь принималась на вооружение с учетом местной специфики другими странами, проходившими процесс индустриализации позднее.

В период быстрого экономического роста развитых стран с начала 1950-х и до конца 1970-х годов в Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах, Франции и Японии прибыль и инвестиции также изменялись в tandem (диаграмма 5.1). Нераспределенная прибыль корпораций была важным источником финансирования накопления капитала, позволявшего внедрять новые технологии и добиваться роста производительности труда. Это, в свою очередь, позволяло увеличить выручку, а значит и прибыль и накопления, в результате чего возникло динамичное взаимодействие между инвестициями и прибылью.

Сегодня одной из основных задач политики стал поиск возможных и результативных мер стимулирования связи «прибыль–инвестиции» в развивающихся странах в нынешних условиях усиления интеграции производства в рамках глобальных производственных систем и повышения международной мобильности капитала. Для решения этой задачи директивные органы должны учитывать ослабевшую связь между прибылью и инвестициями в силу ряда тенденций, связанных с динамикой инвестиций и прибыли в развитых странах. Начиная с 1980-х годов, а еще заметнее это стало с 2000-х годов, прибыль корпораций росла быстрее, чем капитальные затраты, которые за исключением циклических колебаний (диаграмма 5.1) оставались почти неизменными (диаграмма 5.2). Отсюда, естественно, возникают следующие вопросы: почему корпоративный сектор не реинвестирует свою прибыль для расширения производства и куда направляются эти ресурсы?

ПРИБЫЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ КОРПОРАЦИЙ (КРОМЕ СТРОИТЕЛЬСТВА) В 1980–2015 ГОДАХ

(процентов ВВП)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Oxford Economics; и базы данных ОЭСР *National Accounts*.

Примечание: Диаграмма отражает средние по Германии, Соединенному Королевству, Соединенным Штатам, Франции и Японии.

Возможно, что после глобального кризиса 2008–2009 годов предприятия использовали нераспределенную прибыль для укрепления своего финансового положения. В этом смысле замедление динамики корпоративных инвестиций отражает усилия по снижению долговой нагрузки. В таких странах, как Соединенное Королевство, Соединенные Штаты и Япония, корпоративный сектор в целом демонстрировал чистые излишки накопления, которые помогли улучшить чистые финансовые показатели фирм и обеспечить финансирование остальной части экономики (Gruber and Kamin, 2015). Вместе с тем снижение использования нераспределенной прибыли для финансирования реальных инвестиций нельзя объяснить лишь попытками восстановления финансовой устойчивости компаний после кризиса. Начиная с 1980-х годов среди компаний усиливается тенденция передачи своей прибыли акционерам — либо в форме выплаты дивидендов, либо в форме выкупа акций. С учетом того, что распределение дивидендов оставалось на высоком уровне после кризиса 2008–2009 годов, замедление инвестиций нельзя объяснить одной лишь необходимостью восстановления финансовой устойчивости компаний.

Связь между прибылью и инвестициями, судя по всему, ослабилась также во многих крупных развивающихся странах (см. раздел D). Вместе с тем как причины, так и масштабы этого ослабления, по-видимому, неодинаковы в развитых и развивающихся странах ввиду больших различий в их производственных структурах, уровне международной конкурентоспособности и соответствующей степени политического и регулятивного контроля в том, что касается их интеграции в мировую экономику.

Укрепление связи между прибылью и инвестициями и ее способности поддерживать накопление капитала, необходимое для структурной трансформации, – это сложная задача, решение которой зависит от целого ряда факторов. Эти факторы включают глобальную экономическую среду, институциональные, технологические и структурные изменения и, как уже отмечалось, формирование эффективной внутренней банковской и финансовой системы, а также соответствующего режима промышленной политики (см. главу II). Для того чтобы лучше уяснить важность создания выполняющей свои функции связи между прибылью и инвестициями для успешной структурной трансформации, полезно рассмотреть изменение динамики этой связи с течением времени. На ранних этапах структурной трансформации связь между прибылью и инвестициями является слабой: возможности получения прибыли для реинвестирования – за исключением добывающих анклавов – остаются ограниченными, поскольку бедные страны отличаются небольшими размерами обрабатывающей промышленности, низкой производительностью труда, высокими издержками производства и как следствие низким уровнем конкурентоспособности промышленности и международной конкурентоспособности. Институциональных, нормативно-правовых и политических систем, необходимых для самоподдерживающегося процесса ожиданий высокой прибыли, получения прибыли на рынке, расширения производственных мощностей, последующего увеличения рыночного спроса и повторных ожиданий высокой прибыли на данном этапе не существует. Это первоначальное отсутствие динамичной связи между прибылью и инвестициями характерно для ситуации, при которой доля инвестиций, финансируемых за счет нераспределенной прибыли («внутреннее финансирование»), высока по сравнению с «внешним финансированием», в частности финансированием за счет заемных средств. Собственно, во многих бедных развивающихся странах нераспределенная прибыль чаще всего служит основным источником

С 1980-х годов связь между прибылью и инвестициями ослабла, особенно в развитых странах.

Динамичная связь между прибылью и инвестициями не возникает спонтанно: это требует совершенствования институтов и проактивного вмешательства на уровне политики.

финансирования капиталовложений (таблица 5.1)¹. Однако это отражает не столько самодостаточную динамичную связь между прибылью и инвестициями, сколько ограниченный доступ компаний к внешним источникам финансирования на данном этапе. В результате прибыль остается в целом низкой, причем фирмы не в состоянии самостоятельно добиваться увеличения уровня прибыли, что позволило бы финансировать устойчивый процесс накопления капитала. В этой связи важное значение имеют политические шаги по созданию самодостаточной связи между прибылью и инвестициями.

С течением времени и по мере того как способность сочетать внутренние и внешние источники финансирования частных инвестиционных проектов возрастает, укрепляется связь «прибыль–инвестиции». Параллельное повышение уровня конкурентоспособности промышленности и международной конкурентоспособности будет, по крайней мере отчасти, отражать прочную эмпирическую связь между темпами роста производства в обрабатывающей промышленности и ростом производительности труда в ней, что, в свою очередь, потребует доступа к экспортным рынкам – так называемая связь между прибылью, инвестициями и экспортом (ДТР за 1997 год и UNCTAD, 2012).

Нет никаких априорных оснований предполагать, что на зрелом этапе промышленной конкурентоспособности связь между прибылью и инвестициями ослабевает. Однако разумно предполагать, что после достижения промышленностью высокого уровня конкурентоспособности дальнейшее усиление этой связи будет постепенно сходить на нет: институциональные и политические инновации вряд ли будут бесконечно приумножаться не снижающимися, а тем более ускоренными темпами. Таким образом, после формирования основного институционального и политического потенциала, необходимого для создания и укрепления связи «прибыль–инвестиции», дополнительные улучшения будут иметь более очаговый характер.

Вместе с тем усиление роли внешнего финансирования производственных инвестиций по мере укрепления связи между прибылью и инвестициями само по себе является серьезным вызовом в сфере политики. На ранних этапах экономического развития и трансформации основные задачи включают в себя расширение доступа фирм к долгосрочному банковскому кредитованию, а также создание в стране такой банковской и финансовой системы, которая способна направлять кредиты на проекты, связанные с производственными инвестициями.

Таблица 5.1

**ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ
И ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ИХ ДОСТУПА К ВНЕШНЕМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ, В РАЗБИВКЕ
ПО РАЗМЕРУ ПРЕДПРИЯТИЯ, В ОТДЕЛЬНЫХ ГРУППАХ СТРАН В 2008–2015 ГОДАХ**

	Число стран	Число предприятий	Доля различных источников финансирования инвестиций в общем объеме инвестиций					Доля предприятий, отметивших доступ к финансированию в качестве одного из основных препятствий
			Внутренние источники	Продажа акций	Банки	Коммерческий кредит	Прочие источники	
Развитые страны – члены ОЭСР								
Все предприятия	13	5 948	65,5	2,9	18,9	3,6	9,1	11,6
Крупные предприятия	13	877	62,9	3,5	20,5	4,7	8,4	9,1
Средние предприятия	13	1 550	61,6	3,4	21,0	3,9	10,1	12,3
Малые предприятия	13	3 521	67,3	2,7	17,8	3,3	8,9	12,1
Развитые страны, не являющиеся членами ОЭСР								
Все предприятия	5	1 710	71,8	5,1	14,2	4,3	4,6	21,2
Крупные предприятия	5	201	76,1	3,4	12,9	5,1	2,5	20,8
Средние предприятия	5	485	69,6	4,7	16,7	5,0	4,0	18,4
Малые предприятия	5	1 024	73,3	5,3	12,7	3,9	4,8	22,2
Страны с переходной экономикой								
Все предприятия	17	9 994	74,1	6,4	12,0	3,9	3,6	17,7
Крупные предприятия	17	1 211	72,5	4,2	16,8	4,3	2,2	20,1
Средние предприятия	17	3 404	76,5	4,6	13,4	2,8	2,7	18,0
Малые предприятия	17	5 379	73,6	7,3	10,8	4,3	4,0	17,0
Африка								
Все предприятия	49	23 228	76,7	3,7	10,0	4,2	5,4	39,9
Крупные предприятия	49	2 902	72,4	3,3	15,5	5,0	3,8	28,5
Средние предприятия	49	6 958	75,0	4,0	11,0	4,9	5,1	36,4
Малые предприятия	49	13 368	79,4	3,6	8,1	3,5	5,4	41,9
Латинская Америка и Карибский бассейн								
Все предприятия	31	14 433	63,5	4,3	20,2	7,3	4,7	30,4
Крупные предприятия	31	3 601	63,0	3,8	23,4	7,0	2,8	20,6
Средние предприятия	31	5 332	62,3	4,2	20,8	8,4	4,3	29,0
Малые предприятия	31	5 500	64,2	5,0	18,4	6,8	5,6	31,7
Восточная Азия								
Все предприятия	3	3 593	76,4	4,2	12,0	2,5	4,9	15,6
Крупные предприятия	3	1 140	82,8	5,0	11,6	0,2	0,4	4,6
Средние предприятия	3	1 311	74,2	4,2	14,5	1,7	5,4	18,6
Малые предприятия	3	1 142	76,8	4,0	9,2	4,0	6,0	14,0
Юго-Восточная Азия								
Все предприятия	9	7 270	71,7	4,0	16,3	2,7	5,3	16,1
Крупные предприятия	9	2 224	68,7	6,8	16,7	3,5	4,3	12,1
Средние предприятия	9	2 753	67,1	4,2	19,6	4,3	4,8	20,1
Малые предприятия	9	2 293	73,0	4,0	14,4	2,2	6,4	16,2
Южная Азия								
Все предприятия	6	13 061	72,1	6,5	16,6	1,2	3,6	23,0
Крупные предприятия	6	3 121	69,3	3,6	23,9	1,2	2,0	20,8
Средние предприятия	6	5 428	62,9	8,1	24,7	1,1	3,2	18,1
Малые предприятия	6	4 512	76,8	4,9	12,8	1,3	4,2	26,0
Западная Азия								
Все предприятия	6	4 371	73,8	2,9	15,4	3,9	4,0	38,9
Крупные предприятия	6	681	78,2	1,4	15,6	2,7	2,1	35,2
Средние предприятия	6	1 399	72,7	2,4	17,7	3,1	4,1	34,5
Малые предприятия	6	2 291	74,9	3,1	14,5	3,8	3,7	41,3

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных обследований предприятий Всемирного банка.

Примечание: Малые предприятия = менее 20 работников; средние предприятия = 20–99 работников; крупные предприятия = более 99 работников.

Особенно важную роль играет государственное вмешательство для преодоления сбоев рынка из-за информационных асимметрий. После того как между прибылью и инвестициями создана динамичная связь, задача заключается в обеспечении того, чтобы за счет расширения производственных инвестиций использование внешнего финансирования крупными компаниями соответствовало интересам общества в целом.

Ослабление связки между прибылью и инвестициями наблюдается главным образом в развитых странах, где впервые начало усиливаться преобладание финансов и роли акционеров. Важно отметить, что это, возможно, не просто результат формирования постиндустриальной экономики: это еще и результат политических решений, включая финансовую либерализацию. Очевидно, что если говорить о развитых странах и их корпорациях, то одним из главных объяснений является финансиализация. Эпстин (Epstein, 2015) приводит общее определение финансиализации как «возрастание роли финансовых мотивов, финансовых рынков, финансовых акторов и финансовых учреждений в функционировании экономики стран и мировой экономики».

Если говорить более конкретно, то ниже в настоящей главе проводится различие между макроэкономическими аспектами финансовой глобализации и микроэкономическим процессом финансиализации корпоративных стратегий. Финансовая глобализация означает макроэкономический процесс ускоренной интеграции финансовой и банковской системы страны в международные финансовые рынки и увеличения размера финансового сектора по отношению к остальным секторам экономики. Финансиализация корпоративных стратегий означает быстрый рост роли финансовых акторов в процессе принятия решений и структуре собственности корпораций, а также расширение финансовой деятельности нефинансовых корпораций.

Для развивающихся стран основной вопрос заключается в том, в какой степени финансовая глобализация и финансиализация корпоративных стратегий сказываются на их перспективах создания функционирующей связки между прибылью и инвестициями и реального использования своего политического пространства для содействия промышленности и структурным сдвигам.

С. Корпоративные стратегии: переориентация и финансиализация

За последние несколько десятилетий мировая экономика претерпела существенные изменения. Открытие новых рынков в результате либерализации торговли и движения капитала, быстрый рост международных потоков капитала и нарастание частного и государственного долга, а также революция в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) обозначили сдвиг в сторону глобализации с опорой на финансы и финансиализации инвестиционных стратегий. Как следствие, продажи без покрытия и использование финансовых торговых инструментов приобретают все более важное значение в практике компаний, смещая центр их внимания в сторону от производства и торговли физическими товарами с долгосрочным горизонтом планирования рентабельности. Это происходит при по большей части пассивной поддержке со стороны рынка краткосрочных кредитов и финансовых рынков и при относительной независимости от них (Minsky, 1993; Foroohar, 2016).

На корпоративном уровне этот сдвиг в сторону финансиализованных инвестиционных стратегий часто связан с появлением так называемого

«примата акционеров», означающего усиление влияния акционеров в процессе принятия управленческих решений. Несмотря на общее признание их эффективности в привлечении капитала для крупных инвестиционных проектов, компании открытого типа (т.е. компании, акции которых обращаются на рынке и не контролируются небольшой группой инвесторов) первоначально рассматривались как препятствие, а не как инструмент для обеспечения примата акционеров из-за отделения в них функции контроля от функции собственности (Berle and Means, 1932/1968). Такая оценка начала меняться в 1960-х годах, когда все чаще стали считать, что контроль над корпорациями со стороны рынков капитала – в частности роль фондовых рынков по организации процесса поглощения и слияния компаний, иногда путем рейдерского захвата², – будет содействовать примату акционеров (Mappe, 1962) и улучшит распределение капитала. Получив обоснование в новых концепциях экономической теории фирмы³, максимальное увеличение стоимости акций постепенно утвердилось в качестве цели корпоративного управления. Это в свою очередь привело к двум

серьезным изменениям: финансовые показатели ценных бумаг, такие как целевой показатель доходности акций, стали центральным элементом корпоративных инвестиционных стратегий (Davis, 2009; Ireland, 2009), а акционеры стали рассматриваться как главные стороны, несущие риск (или принципалы) в отличие от менеджеров (или агентов). Для согласования интересов менеджеров и интересов принципалов результаты работы менеджеров (и их вознаграждение) все чаще стали увязывать с краткосрочными финансовыми показателями компаний открытого типа (Lazonick and O'Sullivan, 2000). Это способствовало переориентации на краткосрочную перспективу при принятии стратегических решений (Useem, 1999; Stout, 2012), снижение затрат и финансовый инжиниринг, а также создало почву для «растаскивания» активов с помощью слияний и приобретений, выкупа контрольного пакета и дробления компаний (Krippner, 2005; Froud et al., 2002).

Развитие так называемого «акционерного капитализма» в последнее время получило дополнительный импульс благодаря трем взаимосвязанным явлениям: фрагментации производственных процессов в рамках глобальных цепочек создания стоимости (см. также главу IV), переориентации деятельности крупных конгломератов на ключевые направления их бизнеса и повышению внимания институциональных инвесторов и компаний, управляющих активами, к стоимости акций. Все эти факторы способствовали изменению модели инвестиционного поведения и ослаблению связки между прибылью и инвестициями.

Первое из этих явлений стало результатом технологического прогресса, включая развитие транспорта и логистики, и дерегулирования торговых и инвестиционных потоков, в результате чего стала возможна фрагментация звеньев производственной цепочки. Крупные корпорации выстроили производственно-сбытовые сети, объединяющие географически рассредоточенные филиалы группы и независимых внешних поставщиков, которые зачастую находятся за рубежом (OECD et al., 2013). Таким образом, глобальная экономика стала все больше выстраиваться вокруг глобальных цепочек создания стоимости; в ней углубляется интеграция и взаимозависимость (ДТР за 2002 год; глава IV этого доклада).

С 1970-х годов и особенно в последние 20 лет институциональные инвесторы значительно нарастили свои портфели акций публичных компаний.

Разрушение связки между прибылью и инвестициями совпало с изменениями в модели корпоративного управления, в результате чего управленческие решения стали больше ориентироваться на интересы акционеров за счет интересов других заинтересованных сторон.

Вторая, тесно связанная с первой тенденция – переориентация целей корпораций. Начиная с 1980-х годов наблюдавшаяся в прошлом тенденция вертикальной интеграции и диверсификации крупных конгломератов развернулась в обратную сторону (Markides, 1992; Milberg, 2008). Такая переориентация

корпоративных стратегий стала ответом на меняющийся характер конкуренции в условиях усиления глобализации рынков товаров и услуг. Расширение рынков оказалось связано не только с ростом коммерческих возможностей, но и с усилением конкуренции, требовавшим снижения затрат. Частью усилий по сокращению затрат на оплату труда стала все большая разгрузка производственных

процессов, передававшихся подрядчикам и субподрядчикам. Однако сокращение расходов на рабочую силу не было единственной целью. Многие корпорации продали целые направления бизнеса или были раздроблены в результате рейдерских захватов и кредитного выкупа компаний (Liebeskind and Opler, 1992)⁴. Такое разукрупнение корпораций мотивировалось необходимостью повышения эффективности управления путем сокращения затрат в связи с растущей сложностью внутрифирменной организации, и так называемой чрезмерной диверсификацией (Weston et al., 1990). Таким образом, реструктуризация компаний была в первую очередь направлена на повышение их рентабельности и рыночной стоимости (Jensen, 1989)⁵.

Третьим изменением в корпоративном ландшафте является рост влияния институциональных инвесторов и профессиональных менеджеров в принятии управленческих решений⁶.

Начиная с 1970-х годов, и особенно за последние 20 лет, институциональные инвесторы значительно увеличили свою долю владения публичным акционерным капиталом. В развитых странах отмечалось последующее снижение участия индивидуальных акционеров. В середине 1960-х годов индивидуальные инвесторы владели 84% всех обращающихся на бирже акций в Соединенных Штатах, тогда как в 2013 году этот показатель составлял 40%. В Японии эта доля еще меньше и в 2011 году была равна 18%. В Соединенном Королевстве

доля капитала публичных компаний, находящаяся в собственности индивидуальных инвесторов, сократилась с 54% в 1960-х годах до всего лишь 11% в 2010-х годах (Çelik and Isaksson, 2014). Согласно данным ЮНКТАД (UNCTAD, 2016), у более чем половины

крупнейших 100 многонациональных предприятий (МНП) основными собственниками акционерного капитала являются финансовые учреждения.

Чтобы оправдать ожидания инвестиционных компаний и других акционеров, менеджеры корпораций используют целый ряд методов повышения финансовой отдачи. Один из наиболее распространенных из них – растущее использование полученной компанией прибыли для выплаты дивидендов и выкупа акций⁷. Последнее способствует повышению курса акций в интересах их держателей и руководителей высшего звена. Руководителям компаний часто предлагаются опционы на покупку акций, например как часть пакета вознаграждения⁸. Большое распространение получили также более агрессивные механизмы увеличения прибыли, такие как слияния и приобретения с помощью заемных средств, за которыми часто следует реструктуризация активов, связанная с продажей или выделением непрофильных направлений бизнеса в корпоративном портфеле. Таким образом, стратегическая «переориентация» и усиление влияния акционеров (в том числе изменение методов этого влияния) представляют собой существенный сдвиг в практике управления от модели «удержания и инвестирования» к модели «разукрупнения и продажи» (Lazonick, 2013).

С учетом этих изменений в системе корпоративного управления Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) обновила свои хорошо известные «Принципы корпоративного управления», которые были впервые опубликованы в 1999 году, сделав акцент на защите интересов акционеров. Последующие редакции Принципов ОЭСР 2004 и 2015 годов стали основными справочными документами в области эффективного корпоративного управления и высветили области, связанные с существенными сбоями в этой деятельности. Речь идет, в том числе, о критике систем вознаграждения руководителей, которые, как утверждается, не защищают компанию от принятия чрезмерного риска (особенно распространенного в ряде компаний по оказанию финансовых услуг) и наносят ущерб долгосрочным интересам заинтересованных сторон (Kirkpatrick, 2009). Кроме того, в этих руководящих принципах отражается широкая обеспокоенность по поводу краткосрочной ориентации отдельных видов хедж-фондов, действующих в качестве институциональных инвесторов, из-за их чрезмерно коротких инвестиционных горизонтов и спекулятивных инвестиционных стратегий (Çelik and Isaksson, 2014).

Глобализация корпоративной деятельности, переориентация корпоративных стратегий и усиление влияния акционеров получили широкую поддержку на том основании, что это позволит повысить экономическую эффективность и расширить производство. Утверждалось, что фрагментация производственного процесса на отдельные рассредоточенные

звенья позволит усилить акцент на сравнительных преимуществах и добиться более эффективного разделения труда, чем это было бы возможно до начала революции в области ИКТ. Кроме того, считалось, что переориентация корпоративного управления позволит улучшить результаты фирм, помогая снизить «чрезмерную» диверсификацию. И последнее, но не менее важное – повышение роли институциональных инвесторов и компаний по управлению активами в процессе принятия корпоративных решений, как отмечалось выше, рассматривалось как фактор поощрения эффективного корпоративного управления и

решения проблемы принципа-агента, возникающей из-за отделения функции собственности от функции контроля.

Сторонники таких изменений обычно считали, что рынки капитала служат эффективным посредником между рыночными субъектами, испытывающими потребность в финансировании, и субъектами,

имеющими возможности финансирования (Friedman, 1970; Brav et al., 2008; Greenwood and Schor, 2009). Таким образом, выплаты компаниям своим акционерам не угрожают наличию ресурсов для инвестиций, поскольку любой проект, который считается потенциально прибыльным, сможет легко привлечь заинтересованных инвесторов на мировых рынках капитала. Утверждалось, что финансовая глобализация помогает выстроить производственную систему вокруг глобальных цепочек создания стоимости, причем финансовые посредники обеспечивают плавное перераспределение избыточных средств, имеющихся в тех или иных звеньях, в целях их максимально эффективного использования. Механизм инвестиционного финансирования не подрывается; напротив, он совершенствуется благодаря ослаблению взаимосвязи между прибылью и инвестициями на уровне компаний, поскольку механизм внешнего финансирования позволяет распределять капитал еще более эффективно.

Вместе с тем критики такой оптимистичной точки зрения подчеркивают возможные негативные последствия финансиализации для корпоративных стратегий, связанные с тем, что этот процесс уводит ресурсы от инвестиций и инноваций в реальном производстве и тем самым также негативно сказывается на создании новых рабочих мест. Они утверждают, что необходимость получения краткосрочной финансовой выгоды на фондовом рынке и риск рейдерского захвата в случае снижения рентабельности или при наличии угрозы такого снижения будут, скорее всего, останавливать руководителей компаний, которые хотят запустить проекты с более длинным горизонтом рентабельности. Эмпирические исследования, устанавливающие связь между финансиализацией корпоративных стратегий и негативным воздействием на накопление основного капитала, опираются как на макроэкономические данные (Stockhammer,

Корпорации развитых стран все чаще направляют прибыль на выплату дивидендов и выкуп акций.

2004; van Treeck, 2007), так и на статистику на уровне предприятий (Tori and Onaran, 2015)⁹.

Другие отмечают, что усиление «примата акционеров» и связанный с этим акцент на краткосрочной перспективе оказали негативное воздействие на инвестиции в НИОКР (Lazonick and O'Sullivan, 2000) и определили ухудшение структуры распределения доходов в развитых странах. Увеличение доли выплат акционерам крупных корпораций из-за роста выплат дивидендов и выкупа акций, а также стремительное увеличение размера вознаграждения руководителей высшего звена, в том числе в результате использования финансовых систем оплаты по результатам, включая опционы на покупку акций и вознаграждение в виде акций, непосредственно влияли на перераспределение доходов в пользу акционеров и руководящего звена корпораций. Возможно, еще более важно то, что в течение последних нескольких десятилетий в развитых странах МНП стали главной движущей силой «гонки на выживание» в сфере регулирования рынка труда и корпоративной налоговой политики. Как утверждают Лазоник и Осалливан (Lazonick and O'Sullivan, 2000), максимизация стоимости акций, которая стала доминирующим фактором корпоративных процессов управления и принятия решений, подрывает трудовые права и право на социальное обеспечение, вызывает потерю возможностей занятости и ведет к распространению различных форм занятости в незащищенных формах. Кроме того, хотя более широкое использование налоговых убежищ и сложных методов минимизации налогообложения оправдываются обязанностями компаний как доверительных управляющих по максимизации

стоимости акций (Milberg, 2008; Froud et al., 2002), такая практика ограничивает финансовые возможности государства по обеспечению и поддержанию надлежащей инфраструктуры. С этой точки зрения концепция примата акционеров привела вместо оптимального распределения ресурсов к возникновению и усилению, как на уровне стран, так и на глобальном уровне, растущих макроэкономических диспропорций.

В целом представляется очевидным, что эти изменения, затронувшие корпоративные стратегии, тесно связаны с увеличением прибыли корпораций, ставшим возможным благодаря, в том числе, более пристальному вниманию к основной деятельности, интернационализации операций и росту рыночного влияния МНП. На макроэкономическом уровне примат акционеров вместе с более масштабными процессами финансовой глобализации и интеграции, по всей видимости, привели к ухудшению структуры распределения доходов внутри стран наряду с размыванием налоговой базы и ослаблением совокупного спроса. Кроме того, рост неопределенности в развитых странах подрывает их способность играть ведущую роль в обеспечении политической и экономической стабилизации, необходимой для содействия промышленной и структурной трансформации в развивающихся странах. Наконец, недавно принятые в ведущих развитых странах политические решения о мерах жесткой бюджетной экономии и постоянное сокращение государственных инвестиций также сдерживают рост корпоративных капиталовложений.

D. Конъюнктура корпоративных инвестиций в развивающихся странах

В то время как тенденции в области взаимосвязи между прибылью и инвестициями в развитых странах привлекают к себе растущий интерес¹⁰, таким тенденциям в развивающихся странах уделяется мало внимания. Чтобы восполнить этот пробел, в настоящем разделе делается попытка дать некоторое представление о тенденциях, связанных с этой взаимосвязью, в развивающихся странах с помощью одновременного анализа макроэкономических данных о капиталовложениях и прибыли национальных счетов

и более подробной информации из финансовых отчетов предприятий¹¹.

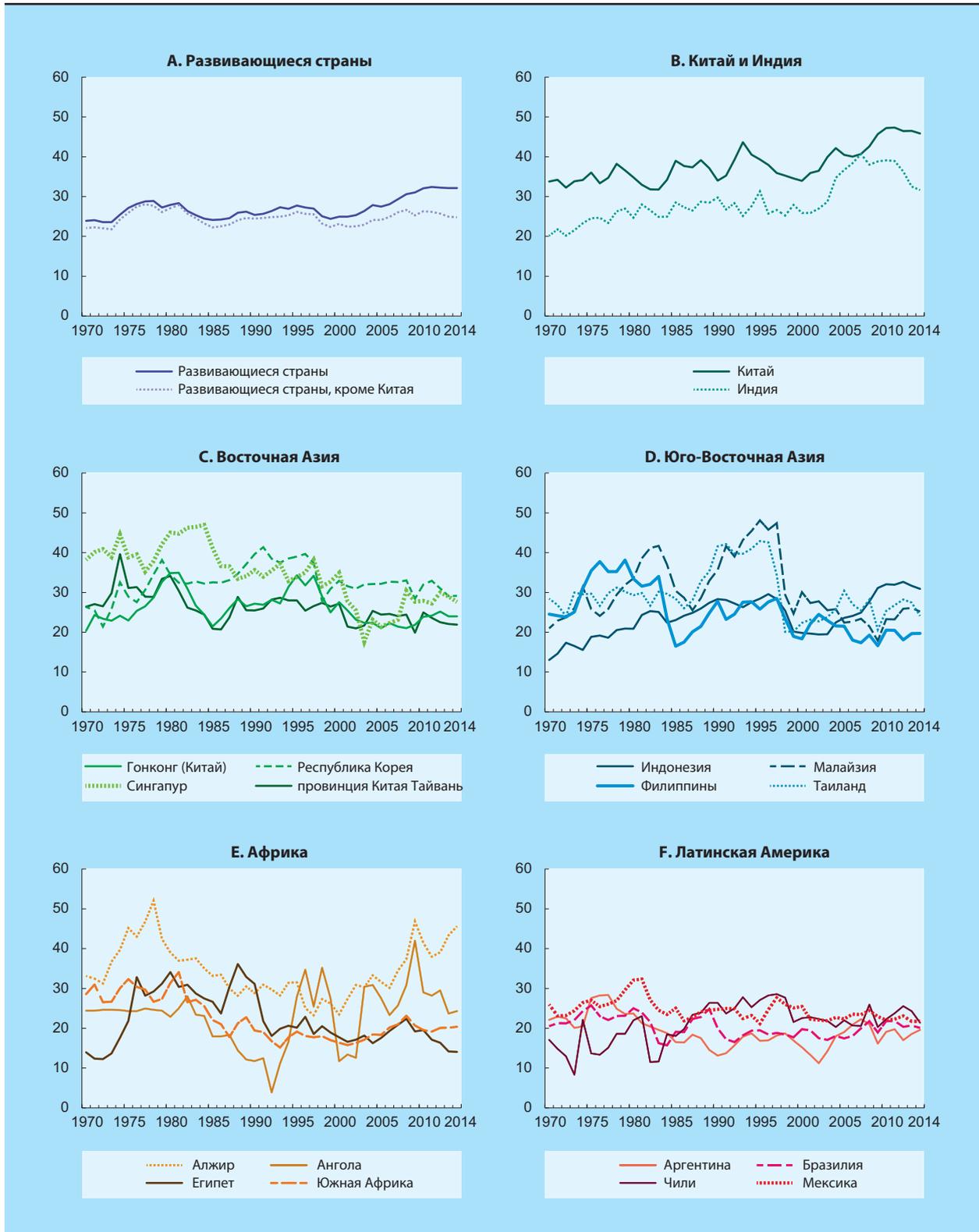
Инвестиционные тенденции расходятся в широких пределах в разных развивающихся регионах, тогда как доля прибыли в национальном доходе выросла с начала 1990-х годов почти во всех регионах.

На макроэкономическом уровне динамика доли инвестиций в отдельных развивающихся странах показывает расхождение с 1970 года траекторий накопления капитала (диаграмма 5.3). В Китае и Индии параллельно с ростом доходов с начала 1970-х годов доля инвестиций в ВВП росла, хотя в Китае этот рост был гораздо более стремительным (5.3В). В то время как в Китае рост инвестиций был связан с индустриализацией и урбанизацией,

Диаграмма 5.3

ИНВЕСТИЦИИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ И ГРУППАХ СТРАН В 1970–2014 ГОДАХ

(проценты ВВП)



Источник:

Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных ЮНКТАДстат.

Диаграмма 5.4

в Индии он был сконцентрирован в первую очередь в секторе услуг, включая коммуникационные услуги, торговлю, туризм и информационные технологии для финансового сектора, а также в определенной степени в добывающей промышленности.

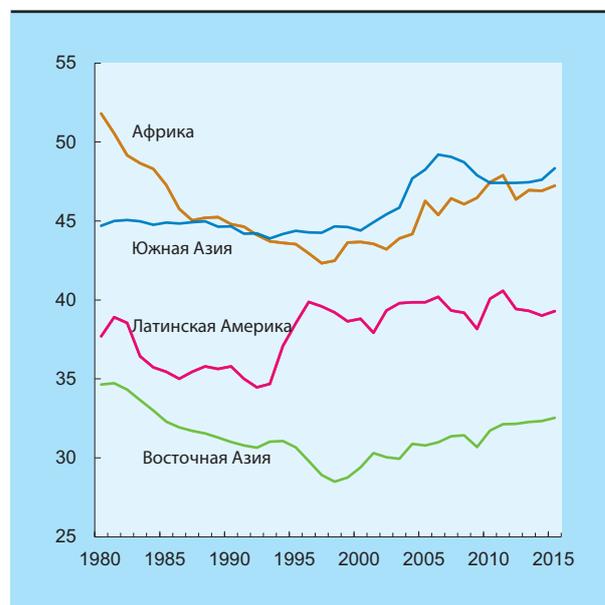
В странах Восточной и Юго-Восточной Азии наблюдалось падение доли инвестиций с очень высокого уровня 35–40% ВВП в середине 1990-х годов непосредственно перед восточноазиатским финансовым кризисом 1997 года (диаграмма 5.3С и D). Такая высокая доля инвестиций объясняется, по крайней мере отчасти, кредитованием с высоким риском и избыточными инвестициями, в основном в секторе недвижимости. После кризиса в большинстве стран этих двух субрегионов доля инвестиций постепенно вновь выросла, стабилизировавшись на отметке 25–30% ВВП. Это выше уровня 25%, который ЮНКТАД (см. ДТР за 2003 год) считает минимально необходимым для обеспечения устойчивого роста, что помогает объяснить высокую динамику роста ВВП этих стран.

В крупных африканских странах за последние 40 лет динамика доли инвестиций была крайне неустойчивой (диаграмма 5.3Е). В крупных странах Латинской Америки (диаграмма 5.3F), за исключением Чили, доля инвестиций немного снижалась. В обоих регионах такая динамика была главным образом обусловлена экономической конъюнктурой, для которой были характерны серьезные финансовые шоки и резкие изменения «условий торговли», частые макроэкономические кризисы и сдвиги в политике, направленные на отход от предыдущих стратегий индустриализации с опорой на концепцию государства развития. В 2000-х годах на фоне улучшения внешней конъюнктуры доля реальных инвестиций выросла, хотя в большинстве стран она так и не достигла пикового значения середины 1970-х годов. Эта повышательная динамика инвестиций помогла разогнать экономический рост во многих развивающихся странах. В Африке, Латинской Америке и в некоторых районах Азии, рост реальных инвестиций был вызван сырьевым бумом 2000-х годов. Во многих экспортёрах сырья увеличение государственных доходов позволило проводить политику стимулирования роста, включая увеличение объема государственных вложений в проекты развития социальной и физической инфраструктуры. Однако лишь в нескольких странах этот процесс привел к росту частных инвестиций, которые были направлены на расширение мощностей в добывающей промышленности, а также в обрабатывающей и других отраслях.

При этом в период 1990–2015 годов доля прибыли в национальном доходе увеличилась практически во всех развивающихся регионах (диаграмма 5.4). В 2000-е годы эта общая тенденция лишь отчасти сменилась снижением в Африке и, в большей степени, в Южной Америке в результате улучшения ситуации на рынке труда и политики распределения доходов, что привело к увеличению доли заработной платы (ДТР за 2012 год и за 2014 год).

ВАЛОВАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ ПО РЕГИОНАМ/СУБРЕГИОНАМ В 1980–2015 ГОДАХ

(проценты ВВП)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *National Accounts* ООН; оценок МОТ из докладов *о заработной плате в мире*; OECD, *National Accounts*; European Commission, база данных AMECO; данных Экономической комиссии для Африки; данных Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна.

Эта расходящаяся динамика инвестиций, с одной стороны, и общая тенденция роста доли прибыли – с другой, позволяют предположить, что связь между прибылью и инвестициями во многих развивающихся странах, вероятно, ослабевает. Кроме того, усиление тенденций заемного финансирования на уровне корпораций начиная с 2010 года не привело к инвестициям в секторах с высокой производительностью труда и стало дополнительным фактором макроэкономической уязвимости (см. подраздел D.3).

1. Сложные макроэкономические условия для частных инвестиций

Почти во всех развивающихся странах, в том числе в тех из них, где отмечалась стагнация или снижение нормы инвестиций, укреплялся сектор финансового посредничества, особенно в последние примерно 15 лет. Подтверждением этому могут служить различные показатели финансовых рынков, включая сумму кредита, предоставленного финансовым сектором внутри страны, размер активов

Таблица 5.2

РАЗМЕРЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ, ОТДЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СТРАНЫ

(процент ВВП)

	Внутреннее кредитование финансовым сектором		Капитализация фондового рынка		Общая стоимость торгуемых на бирже акций		Активы страховых компаний		Активы паевых инвестиционных фондов	
	1996–2000	2011–2014	(Средняя сумма)		1992–1995	2011–2014	(На конец года)		2000	2013
			1989–1992	2011–2014			2000	2013		
Африка										
Ангола	5,0	15,6	6,5	1,6
Египет	82,7	79,7	5,0	21,7	..	6,6	4,1	2,8	1,1	4,6
Марокко	70,5	111,4	3,6	52,7	3,5	2,9	16,1	18,7	9,0	26,4
Нигерия	14,6	21,7	4,4	12,1	0,2	1,1	1,2	1,7
Южная Африка	140,8	180,0	108,4	235,5	7,8	66,8	38,5	62,1	12,7	40,7
Развивающиеся страны Азии										
Китай	108,6	155,0	2,4	47,2	10,6	86,3	7,4	12,2	12,4	5,1
Гонконг (Китай)	145,5	216,8	118,7	1 055,7	85,9	486,6	11,6	53,8	181,4	470,6
Индия	59,3	41,1	12,5	65,3	1,7	33,3	12,1	17,9	2,9	5,6
Индонезия	46,6	76,2	4,5	44,0	6,5	10,7	2,2	3,7
Малайзия	151,3	133,3	105,3	142,9	34,1	42,3	17,4	21,2	12,1	34,0
Филиппины	65,4	52,6	20,4	84,3	16,4	14,4	5,6	7,8	0,1	1,7
Республика Корея	60,5	156,8	34,4	90,0	45,4	120,8	30,2	58,2	19,7	21,9
Сингапур	75,4	105,1	94,3	243,0	91,8	86,8	27,9	43,7
Таиланд	156,6	158,1	31,5	90,3	55,4	69,5	8,4	20,2	1,2	3,7
Вьетнам	25,0	109,3	..	21,4	..	7,8	3,4	3,8
Латинская Америка										
Аргентина	32,2	30,6	5,4	8,3	21,0	0,4	2,6	3,1	2,6	2,3
Бразилия	64,1	100,5	3,6	43,3	9,6	30,5	3,4	10,4	25,2	49,7
Чили	65,5	114,6	44,6	103,0	8,8	15,8	15,7	20,2	6,1	13,8
Колумбия	38,8	68,9	5,3	55,8	2,0	6,6	2,6	6,0	0,2	0,1
Мексика	31,7	47,9	17,4	39,5	11,3	10,4	2,8	5,8	3,4	10,1
Перу	23,1	21,1	2,6	45,1	6,4	2,2	2,1	5,2	2,6	3,0
Венесуэла (Боливарианская Республика)	17,6	48,0	11,0	..	1,6	..	1,6	3,1
Прочие										
Российская Федерация	32,1	45,9	..	35,0	..	10,0	2,7	1,7	0,1	0,2
Турция	34,2	79,6	6,6	29,2	22,4	45,9	1,6	3,6	1,2	1,7
Развитые страны										
Франция	98,4	146,4	27,4	69,3	12,0	40,3	70,1	105,3	54,4	56,0
Германия	133,7	149,2	18,2	42,5	23,9	33,9	50,5	62,7	40,7	52,8
Япония	293,0	356,6	103,1	75,6	20,0	114,5	42,7	87,8	9,1	15,8
Соединенное Королевство	116,7	186,0	58,7	111,0	37,3	70,3	99,5	94,2	24,1	46,9
Соединенные Штаты	186,5	238,6	83,5	127,7	51,5	211,0	38,8	43,6	61,3	91,1

Источник:

Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Всемирного банка *World Development Indicators*.

страховых компаний и паевых инвестиционных фондов и капитализацию фондового рынка (таблица 5.2). Хотя по мере развития экономики можно ожидать определенного роста доли финансового сектора в ВВП, этот процесс ускорился с углублением интеграции этих стран в глобальные финансовые рынки.

Эта интеграция привела к усложнению финансовых операций и инструментов и открыла иностранным игрокам возможность доступа на различные внутренние рынки, в том числе на фондовые биржи и рынки корпоративных облигаций (*ДТР за 2015 год; Акуйз, 2015*).

Во многих развивающихся странах снижение и колебания нормы инвестиций связаны с ситуацией макроэкономической нестабильности и неопределенности, получающих свое отражение в растущих финансовых и торговых диспропорциях. На протяжении многих лет ЮНКТАД подчеркивала, что неустойчивость международных потоков капитала из-за внешней финансовой либерализации является одним из основных источников этой нестабильности. Анализ, проведенный в предыдущих ДТР, показал, что финансовые потоки могут быть весьма велики и нередко обусловлены политическими решениями в развитых странах – их источнике, а не факторами спроса в развивающихся странах-получателях. Такие проциклические потоки, как правило, приводят к возникновению «пузырей» финансовых активов и повышению курса национальной валюты, искажая оценку стоимости инвестиций и тем самым подавая неверные сигналы для распределения капитала. На корпоративном уровне расширение их использования повышает уязвимость компаний для превратностей международных финансов. Смена притока капитала на его отток, которая в большинстве случаев происходит внезапно, может привести к обвальному снижению курса национальной валюты и раскручиванию инфляции в странах-получателях, что влечет за собой проциклические меры по ужесточению денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики (ДТР за 2014 год: стр.183–184). Возникающее в связи с этим негативное воздействие на совокупный спрос в сочетании с растущей неопределенностью еще более препятствует инвестициям внутри страны.

Ярким примером резкого увеличения притока финансовых средств, вызванного политическими решениями в развитых странах, является ситуация, сложившаяся в последние годы в связи с количественным смягчением (КС). С конца 2008 года крупнейшие центральные банки (Федеральная резервная система Соединенных Штатов, Банк Англии, Банк Японии, а затем и Европейский центральный банк) приступили к осуществлению нетрадиционных программ кредитно-денежной политики по стимулированию инвестиций главным образом путем поощрения банков и других финансовых учреждений повышать объемы кредитования. Центральные банки не только снизили ставки по однодневным депозитам практически до нуля, но и провели крупномасштабную скупку активов в целях снижения долгосрочного дохода по облигациям и улучшения финансовых условий для заемщиков.

Проциклические потоки капитала не могут быть надежным источником долгосрочного финансирования развития.

Ослабление мирового спроса вследствие низкого уровня корпоративных инвестиций и ухудшения структуры распределения доходов подрывает экспортные и инвестиционные возможности развивающихся стран.

За последние семь лет несколько раундов таких программ скупки активов привели к тому, что балансы центральных банков по сравнению с их первоначальным размером увеличились в разы, а поток дешевых кредитов наводнил международные финансовые рынки.

Значительная часть этих дешевых финансовых средств превратилась в долговые обязательства на балансе корпораций стран-развивающихся рынков: либо в виде банковских займов, либо в виде корпоративных облигационных займов (Lo Duca et al., 2014). Согласно одной оценке (McCauley et al., 2015), в период 2009–2014 годов объем зарубежных кредитов в виде бан-

ковских и облигационных займов составил 9,8 трлн долларов. Приблизительно 7 трлн долл., как считают, вызвали рост долларового кредитования в странах-развивающихся рынках (Wheatley and Kynge, 2015; Palma, 2015). Денежные средства, высвободившиеся благодаря программам КС, попали на баланс корпораций этих стран несколькими путями. Во-первых, скупка активов центральными банками снизила доходность финансовых активов в их соответствующих странах и побудила компании, управляющие активами, и их клиентов искать возможности более выгодного вложения средств за рубежом, например на рынке корпоративных облигаций в странах-развивающихся рынках.

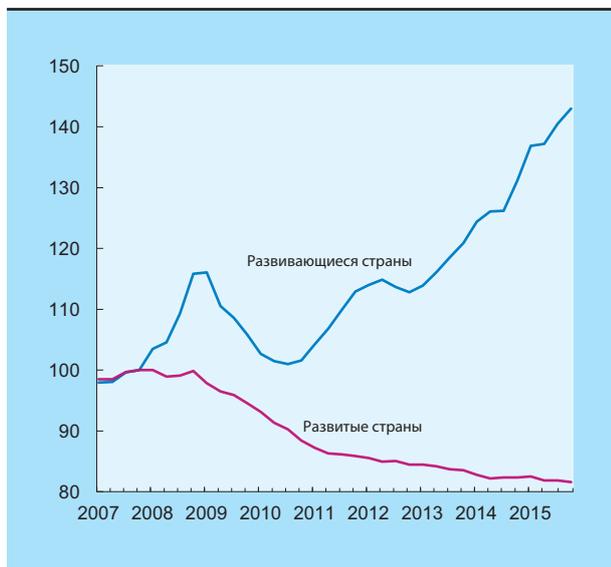
Во-вторых, центральные банки также покупали государственные облигации и обеспеченные активами ценные бумаги у коммерческих банков, а последние в свою очередь выдавали кредиты другим финансовым учреждениям, включая хедж-фонды с высокорисковыми инвестиционными стратегиями повышения кредитного плеча (привлечения заемных средств на основе полученных денежных средств) для использования разницы в процентных ставках или арбитража на валютных рынках (так называемые операции «керри-трейд»). Это, в свою очередь, увеличило давление на номинальный курс валюты стран-развивающихся рынков и вынудило их центральные банки накапливать валютные резервы

для поглощения резко выросшего притока финансовых средств. Поскольку только часть купленной иностранной валюты может быть «стерилизована» с разумными издержками, интервенции центральных банков не могли полностью предотвратить быстрого роста ликвидности на внутренних рынках и раздувания ею «пузырей активов» в их странах. Наконец, денежные средства, появившиеся в результате КС, также проникли в страны-развивающиеся рынки с

Диаграмма 5.5

ОТНОШЕНИЕ РАСХОДОВ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ДОЛГА К ДОХОДУ В ЧАСТНОМ НЕФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ СТРАН В 2007–2015 ГОДАХ

(индекс, IV кв. 2007 года = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе статистики нормы покрытия долга Банка международных расчетов.

Примечание: На диаграмме показаны средние по Германии, Соединенному Королевству, Соединенным Штатам, Франции и Японии (развитые страны) и по Бразилии, Индии, Индонезии, Китаю, Мексике, Малайзии, Российской Федерации, Таиланду, Турции и Южной Африке (развивающиеся страны).

менее производительными ПИИ, в частности в виде внутрифирменных займов. В 2014 году в таких странах, как Бразилия и Китай, на долю этих займов приходилось около 40% ПИИ (Chui et al., 2016; Wheatley and Kynge, 2015).

Трудно оценить, какая доля средств, первоначально полученных благодаря КС и ставших основой последующего привлечения заемных средств, использовалась в производственных, а не спекулятивных целях. В условиях потока ликвидности и дешевых кредитов из развитых стран корпорации стран-развивающихся рынков использовали различные стратегии инвестирования. Некоторые из них получали прибыль от спекулятивных операций, таких как «керри-трейд» (Caballero et al., 2015), тогда как другие инвестировали производственные проекты, причем многие из них страховали себя от растущих рисков путем приобретения зарубежных дочерних компаний и финансовых инструментов для получения доступа к иностранным финансовым активам и валюте. Однако после того, как в 2014 году Федеральная резервная система прекратила реализацию программ покупки активов, корпорации в странах-развивающихся рынках оказались в условиях существенного избытка мощностей и роста

расходов на обслуживание долга (см. диаграмму 5.5 и подраздел D.3 ниже).

Помимо общей макроэкономической нестабильности и волатильности потоков капитала реальному накоплению капитала во многих развивающихся странах может также препятствовать финансовая корпоративных стратегий в развитых странах, главным образом по трем непрямым направлениям: во-первых, ослабление мирового спроса вследствие относительно низкого уровня корпоративных инвестиций и ухудшения структуры распределения доходов может подрывать экспортные возможности развивающихся стран и, следовательно, рентабельность инвестиций. Во-вторых, МНП и их дочерние компании могут не реинвестировать свою прибыль или по крайней мере значительную часть в принимающей стране, решив вместо этого выплатить доход иностранным акционерам в третьей стране. Хотя это может быть оправдано с точки зрения стратегий прибыли и инвестиций на корпоративном уровне, репатриация прибыли скорее всего окажет негативное воздействие на результаты национальных стратегий развития, направленных на расширение и диверсификацию производственного сектора в принимающей стране, а также на платежный баланс этой страны (Akyüz, 2015).

В-третьих, частные инвестиции могут замедлиться в случае изменений в национальных стратегиях развития, связанных с отказом от проактивного стратегического руководства и с сокращением государственных инвестиций. Как правило, на частные инвестиции благоприятно влияет отраслевая политика, определяющая приоритеты государства и поощряющая развитие новых производств. Такая политика включает порядок размещения госзаказа, стимулирующий или ограждающий процесс создания производственных связей с потребителями и поставщиками, и финансовые программы, которые реализуются с привлечением государственных банков и банков развития или других источников долгосрочного финансирования (см. главу VI). Государственные инвестиции являются одним из важных компонентов совокупного спроса и, следовательно, непосредственно влияют на условия, в которых работает и получает прибыль частный сектор. Они также способствуют привлечению частных инвестиций, особенно в условиях нехватки капитала и неполного использования имеющихся ресурсов. Кроме того, долгосрочное планирование государственных инвестиций в рамках стратегии развития страны дает представление о тех областях, в которых в будущем могут возникнуть новые инвестиционные возможности для частного сектора.

По данным базы ОЭСР «Отраслевые операции и балансовые отчеты», в 1980–2012 годах в развивающихся странах государственные инвестиции по отношению к ВВП в целом снижались, хотя после 2005 года в большинстве развивающихся регионов и в странах с переходной экономикой наблюдался рост (ДТР за 2011 год, глава II). Такое общее снижение, обусловленное главным образом растущими бюджетными трудностями этих стран, сдерживало частные инвестиции

как на стороне спроса, так и на стороне предложения в результате срабатывания механизмов, о которых говорилось выше. В условиях растущей нагрузки на государственные ресурсы во многих странах государству было крайне сложно увеличить бюджетные поступления за счет налоговых реформ или других средств. В Африке, Латинской Америке и в некоторых районах Азии начавшиеся в 1980-х годах кризисы задолженности и последовавшие за этим налогово-бюджетные реформы привели к сокращению государственных поступлений и инвестиций. В частности, в условиях, когда международные учреждения требовали от государств жесткой бюджетной экономии, а финансовые рынки – выплат по долгам, в первую очередь замораживались расходы на государственные капиталовложения. Эта тенденция получила некоторый обратный ход в начале 2000-х годов, когда благодаря оживлению экономики, увеличению бюджетных поступлений и расширению пространства для маневра в политике во многих развивающихся странах произошло значительное оживление государственных инвестиций.

Что касается доходов, то динамика роста налоговых поступлений во многих странах вызывает разочарование. Ниже в разделе E отмечается, что одной из причин таких низких показателей является ослабление способности государства собирать налоги, обусловленное минимизацией налогообложения и уклонением от уплаты налогов, причем и то, и другое представляет собой следствие финансовализации корпоративных стратегий.

2. Микроэкономические тенденции: начало процесса финансовализации корпораций в развивающихся странах?

Данные балансовых отчетов нефинансовых компаний, зарегистрированных на фондовых биржах крупных развивающихся стран, показывают, что в 1995–2014 годах отношение инвестиций к прибыли в таких компаниях снизилось (таблица 5.3). Имеются признаки того, что это снижение было отчасти вызвано усилением финансовализации корпоративных стратегий в развивающихся странах, а также растущей ролью финансового посредничества в производственном процессе.

Накопление финансовых активов крупными компаниями развивающихся стран свидетельствует о том, что инвестиции сдерживаются не нехваткой ресурсов, а, скорее, недостаточными перспективами рентабельности реальных инвестиций.

Рост корпоративной задолженности в странах-развивающихся рынках с 2000-х годов стал результатом значительного увеличения ликвидности на международных рынках, а не повышения рентабельности.

Во-первых, общая сумма распределенных дивидендов в подгруппе фирм, которые регулярно выплачивают дивиденды (т.е. по меньшей мере раз в два года), выросла, хотя и не во всех рассматриваемых странах. Сумма выплаченных дивидендов выросла, несмотря на то, что уровень рентабельности собственного капитала в целом оставался стабильным. Следует подчеркнуть, что эта подгруппа относительно невелика, включая лишь 23% компаний в базе данных по статистике предприятий. В развивающихся странах необходимость повышения стоимости акционерного капитала, вероятно, до сих пор проявляется слабо, поскольку состав собственников компаний значительно отличается от его состава в развитых странах (таких, как Соединенное Королевство и Соединенные Штаты). Во многих развивающихся странах крупными частными акционерами зачастую являются состоятельные семьи, и концентрация владения, как правило, выше, чем в развитых странах (Claessens and Yurtoglu, 2013). Кроме того, зарегистрированные на бирже компании часто входят в состав более крупных торгово-промышленных групп и конгломератов. При такой структуре собственности практика управления, скорее всего, будет в меньшей степени определяться интересами институциональных инвесторов или руководителей, мотивация которых основана на механизмах вознаграждения, увязанных с динамикой капитализации компании на фондовой бирже.

Во-вторых, данные балансовых отчетов показывают, что компании накапливают финансовые активы, причем в некоторых случаях даже быстрее, чем корпоративные долговые обязательства (таблица 5.3). Это свидетельствует о том, что инвестиции крупных компаний не обязательно сдерживаются наличием ресурсов: возможно, они ограничиваются недостаточностью совокупного спроса и отсутствием необходимых стимулов для участия в долгосрочных (рискованных) проектах в реальном секторе. В этой связи важно отметить, что корпорации, имеющие выход на международные рынки, располагают более широким выбором портфельных инвестиций. В условиях либерализации компании могут извлекать финансовую прибыль за счет использования разницы в процентных ставках на иностранных и внутренних рынках. Поэтому тогда, когда имеется достаточно ликвидных средств, компании нередко

Таблица 5.3

**НЕФИНАНСОВЫЕ КОРПОРАЦИИ: ИНВЕСТИЦИИ И ОТДЕЛЬНЫЕ
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В 1995–2014 ГОДАХ**

(средняя за период, проценты)

	Отношение инвестиций к прибыли (совокупный показатель)			Отношение инвестиций к основным фондам (медианное значение)		
	1995–2002	2003–2008	2009–2014	1995–2002	2003–2008	2009–2014
Аргентина	121,2	91,9	104,9	11,9	9,2	17,5
Бразилия	178,2	104,3	79,8	14,1	19,1	18,0
Чили	107,2	109,5	92,7	11,3	9,6	9,1
Китай	131,1	164,9	105,7	14,2	16,3	16,4
Индия	122,0	127,5	114,3	20,7	25,7	19,4
Индонезия	109,8	89,4	81,0	16,2	10,7	15,6
Малайзия	88,8	72,3	55,3	11,2	7,8	8,2
Мексика	98,2	92,4	89,2	10,3	10,5	11,4
Республика Корея	287,8	103,6	106,8	14,3	11,2	10,6
Российская Федерация	217,7	134,0	83,2	26,8	10,4	10,6
Южная Африка	83,3	73,4	65,8	23,5	29,9	19,6
Таиланд	84,6	71,5	58,9	10,5	13,0	13,3
Турция	138,9	73,1	69,1	54,1	13,3	14,0

	Отношение дивидендов к прибыли (медианное значение) ^a			Рентабельность собственного капитала (медианное значение)		
	1995–2002	2003–2008	2009–2014	1995–2002	2003–2008	2009–2014
Аргентина	40,1	19,1	45,8	4,6	6,8	10,1
Бразилия	49,2	48,7	45,8	4,6	11,9	9,6
Чили	52,8	59,2	51,4	8,8	8,5	8,3
Китай	32,4	33,3	40,1	6,5	6,8	8,2
Индия	28,9	28,7	24,3	14,7	18,5	11,0
Индонезия	25,9	31,4	33,0	6,1	6,7	10,4
Малайзия	23,8	23,8	19,7	7,1	6,6	6,8
Мексика	28,6	36,8	35,4	10,4	10,9	9,1
Республика Корея	22,2	28,2	26,8	4,3	7,1	5,9
Российская Федерация	9,0	26,9	94,0	6,9	5,8	6,8
Южная Африка	33,8	41,4	44,2	14,2	20,2	11,9
Таиланд	38,7	53,6	54,5	4,8	11,6	10,8
Турция	45,9	36,0	54,7	20,1	7,8	6,0

	Отношение финансовых активов к общему объему активов (совокупный показатель)			Отношение финансовых активов к долговым обязательствам (совокупный показатель)		
	1995–2002	2003–2008	2009–2014	1995–2002	2003–2008	2009–2014
Аргентина	3,9	7,1	8,6	11,7	26,2	37,9
Бразилия	7,1	11,1	11,4	27,9	37,6	35,8
Чили	4,0	5,9	6,5	12,0	19,0	22,7
Китай	12,9	11,6	12,2	41,9	41,8	38,9
Индия	4,6	8,7	10,5	13,5	31,0	30,1
Индонезия	10,7	11,1	12,3	21,1	29,1	38,9
Малайзия	6,9	10,9	11,2	15,3	36,6	37,7
Мексика	10,9	13,0	15,0	32,4	42,6	51,6
Республика Корея	7,9	9,4	10,3	29,6	34,0	33,2
Российская Федерация	9,5	12,6	21,0	26,8	45,6	116,0
Южная Африка	10,4	10,0	9,5	65,3	47,6	42,2
Таиланд	7,0	9,0	9,7	13,1	24,6	29,3
Турция	18,6	13,3	14,6	73,5	53,2	46,5

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Thomson Reuters *Worldscope*.

Примечание: Основные фонды = недвижимое имущество, машины и оборудование; инвестиции = капитальные вложения (приращение основных фондов); прибыль = чистая прибыль за вычетом резервов на непредвиденные расходы и выплаты дивидендов по привилегированным акциям.

^a Относится только к подгруппе фирм, которые выплачивали годовые дивиденды по меньшей мере 10 раз за период 1995–2014 годов.

Таблица 5.4

НЕФИНАНСОВЫЕ КОРПОРАЦИИ: ПОКАЗАТЕЛИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ В 1995–2014 ГОДАХ

(совокупное отношение, средний показатель за период, проценты)

	Отношение задолженности к общему объему продаж				Отношение задолженности к основному капиталу			
	1995–2002	2003–2009	2010–2014	2014	1995–2002	2003–2009	2010–2014	2014
Аргентина	71,8	46,2	27,7	28,8	48,5	43,8	41,5	41,0
Бразилия	53,5	47,4	59,1	66,8	45,3	67,0	76,5	82,5
Чили	95,0	54,2	57,4	61,4	52,1	53,6	71,8	73,5
Китай	64,6	37,2	39,8	44,6	59,0	53,7	75,4	81,1
Индия	46,4	34,9	48,6	51,3	71,4	67,0	87,2	94,5
Индонезия	111,2	50,5	40,8	44,8	105,6	76,7	73,7	78,6
Малайзия	81,6	59,2	54,8	60,5	77,3	69,2	69,5	71,9
Мексика	47,0	39,9	46,5	55,7	45,8	56,9	78,4	86,5
Республика Корея	50,5	30,8	30,8	32,1	104,2	71,5	78,3	76,8
Российская Федерация	111,0	77,7	58,6	53,6	4,0	30,0	17,2	12,4
Южная Африка	14,8	20,7	25,4	29,3	42,0	46,0	48,1	52,9
Таиланд	103,9	38,2	32,5	35,3	119,1	75,5	78,1	83,9
Турция	22,9	27,7	36,6	33,1	80,9	83,4	106,6	86,9

	Отношение задолженности к собственным средствам				Отношение расходов на уплату процентов к общему объему продаж			
	1995–2002	2003–2009	2010–2014	2014	1995–2002	2003–2009	2010–2014	2014
Аргентина	66,1	54,0	57,5	64,6	7,8	4,2	3,3	4,7
Бразилия	57,5	74,6	75,5	96,9	9,3	5,8	4,2	4,5
Чили	96,7	75,9	87,2	86,6	7,2	3,9	3,1	4,1
Китай	66,2	66,9	92,9	98,5	4,3	1,7	1,8	2,5
Индия	83,6	72,5	97,9	109,9	4,6	2,4	3,1	3,5
Индонезия	235,5	107,9	75,4	81,1	11,8	3,3	2,9	3,1
Малайзия	89,3	71,6	62,0	63,2	5,1	3,2	2,6	2,6
Мексика	56,5	68,3	80,7	97,7	6,5	3,5	3,1	3,3
Республика Корея	219,8	92,7	76,7	71,9	4,7	1,5	1,3	1,2
Российская Федерация	150,6	95,4	53,5	44,9	5,1	2,8	2,0	1,8
Южная Африка	35,1	45,0	47,1	49,8	1,8	2,1	2,1	2,3
Таиланд	222,5	85,4	75,8	76,0	8,2	1,9	1,4	1,5
Турция	72,4	64,1	79,8	68,2	6,0	2,1	1,8	2,0

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Thomson Reuters *Worldscope*.

берут займы за рубежом, причем не обязательно для инвестиций в реальные активы, а иногда для финансовых спекуляций¹². Такое наблюдение сделано в недавнем исследовании (Caballero et al., 2015), в котором было установлено, что в период 2000–2014 годов нефинансовые компании 18 стран-растущих рынков активно участвовали в операциях «керри-трейд»¹³. В исследовании Бруно и Сина (Bruno and Shin, 2015) также представлены данные о том, что за аналогичный период нефинансовые компании в 47 странах-растущих рынках занимались операциями «керри-трейд». Компании проводят сделки «керри-трейд» руководствуясь тем, что изменения в финансовой конъюнктуре будут происходить постепенно и что валютный курс будет более стабильным, чем разница в процентных ставках. Однако эта стратегия может стать для таких компаний серьезным

источником риска в случае резких изменений валютного курса.

В-третьих, одной из главных отличительных особенностей эволюции корпоративной среды в развивающихся странах с 2010 года стало заметное увеличение корпоративного долга компаний нефинансового сектора как в абсолютном выражении, так и по отношению к объему продаж и операционной прибыли (таблица 5.4). По оценкам МВФ, объем корпоративной задолженности в нефинансовом секторе крупных стран-растущих рынков вырос примерно с 4 трлн долл. в 2004 году до 11 трлн долл. в 2010 году, а в 2014 году значительно превысил 18 трлн долл. (IMF, 2015). Общий прирост долларовой задолженности нефинансовых корпораций в 13 развивающихся странах, которые анализируются в настоящей главе, составил в 2010–2014 годах более 40%.

Вставка 5.1

РОСТ ДОЛГА НЕФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ КИТАЯ

В ответ на финансовый кризис 2008–2009 годов Китай приступил к осуществлению программы стимулирования экономического роста, которая предусматривала резкое увеличение подпитываемых кредитами инвестиций для компенсации снижения внешнего спроса. Китайские предприятия, а также местные органы государственного управления брали кредиты у банков и небанковских учреждений, в том числе в теневой банковской системе (см. *ДТР за 2015 год*). Некоторые более крупные компании задействовали также внешние источники, зачастую через дочерние компании в офшорных финансовых центрах, воспользовавшись низкими процентными ставками на мировых рынках (Avdjiev et al., 2014). Несмотря на рост этого источника финансирования, внешняя задолженность Китая остается весьма низкой (около 10% ВВП).

Рост корпоративного долга в Китае привлек большое внимание. С 2009 года этот долг увеличился более чем на 30 п.п. и к 2015 году достиг около 170% ВВП. На 2015 год в Китае совокупный объем задолженности, включая государственный долг и долги домохозяйств, составил около 250% ВВП (Yao et al., 2016)^а. Совокупная задолженность нефинансовых компаний Китая, около 17 трлн долл., по отношению к ВВП в настоящее время является одной из самых высоких в мире. Наиболее крупными заемщиками являются государственные предприятия (ГП) – их задолженность достигает 99% ВВП. Большая часть роста задолженности приходится на сектор недвижимости и строительства и в меньшей степени на сектора горнодобывающей промышленности и коммунального хозяйства (IMF, 2015).

Такой резкий рост заимствования после глобального финансового кризиса позволил китайским компаниям сохранить динамику инвестиций, несмотря на сокращение их прибыли и, как следствие, уменьшение внутренних ресурсов для финансирования. В результате закредитованность всего корпоративного сектора возросла. В Китае коэффициент финансового рычага, измеряемый как отношение заемного капитала к собственному капиталу, в среднем не самый высокий по сравнению с предприятиями в других развивающихся странах (таблица 5.4); причем медианный коэффициент соотношения заемных и собственных средств даже сокращается. Вместе с тем коэффициент финансового рычага значительно увеличился среди крупнейших компаний: средняя величина отношения заемных средств к собственным средствам по 20 крупнейшим фирмам (по рыночной капитализации) выросла в 2007–2014 годах на 15 п.п., достигнув 52%, тогда как по всем фирмам в целом медианный показатель упал ниже 40%. Увеличение коэффициента финансового рычага в основном характерно для государственных предприятий и в целом для сектора недвижимости (Chivakul and Lam, 2015).

Рост задолженности и закредитованности может угрожать быстрому экономическому росту и финансовой стабильности Китая. Происходит общее снижение рентабельности, на что указывает, среди прочего, рост отношения расходов на выплату процентов к общему объему продаж (таблица 5.3). Совокупная прибыль ГП сократилась с 6,5% ВВП в 2007 году до 3,4% ВВП в 2015 году (Yao et al., 2016).

В последнее время отмечается рост просроченной задолженности компаний, а в первой половине 2016 года отмечался ряд случаев просрочки выплат по облигациям государственных предприятий. Хотя доходность корпоративных облигаций в Китае по-прежнему гораздо ниже средней по прошлым периодам, в первой половине 2016 года спреды увеличились. Среди кредиторов наиболее подвержены стрессу корпоративного долга отечественные банки (55% общего долга нефинансового сектора), а также кредиторы в теневой банковской системе (23%) и держатели корпоративных облигаций (8%).

Во многих развивающихся странах и странах-растущих рынках выросла также доля корпоративной задолженности в ВВП, особенно после глобального финансового кризиса. В Бразилии, Индии и Мексике этот показатель неуклонно растет на протяжении последних 20 лет, тогда как в других крупных развивающихся странах (например, в Индонезии, Республике Корея и Таиланде) недавнее увеличение бремени задолженности последовало за периодом снижения. В последнее время озабоченность вызывает динамика задолженности китайских корпораций, в частности государственных предприятий (вставка 5.1). Во многих из этих стран компании в качестве

источника финансирования в большей степени используют займы, а не выпуск акций (таблица 5.4).

В большинстве этих стран нефинансовые корпорации также все больше полагаются на финансирование за счет выпуска облигаций на международных финансовых рынках и на кредитование со стороны зарубежных банков. Этот сдвиг произошел при весьма благоприятной финансовой конъюнктуре, включая быстрое увеличение ликвидности благодаря программам КС, которые рассматривались в подразделе D.1. Все большую обеспокоенность вызывает то, что рост корпоративной задолженности, обусловленный главным образом повышением

Вставка 5.1 (продолжение)

Поскольку большая часть кредитов китайских заемщиков привлечена на внутреннем рынке, маловероятно чтобы долговой стресс в Китае оказал прямое воздействие на международные рынки. Кроме того, хотя торговый актив Китая сокращается, он по-прежнему имеет большое положительное сальдо по текущим операциям, являясь тем самым чистым кредитором по отношению к другим странам мира. Таким образом, вероятность полномасштабного внешнего кризиса, в том числе валютного кризиса, весьма низка. Вместе с тем долговой кризис может иметь негативные последствия для роста доходов в Китае, а с учетом размера экономики Китая – и для глобальной экономики. Если долг компаний и местных органов власти в сколь-нибудь значительной части станет проблемным, эта ситуация может иметь серьезные последствия для международных финансовых рынков. На уровне страны инциденты с выплатой задолженности в конечном итоге негативно скажутся на финансовом положении банков и поставят некоторые финансовые учреждения в уязвимое положение. Даже если власти придут на помощь банкам, столкнувшимся с трудностями, и предотвратят финансовый крах, реструктуризация задолженности и списание активов поставят под угрозу экономический рост в этой стране.

Китайские официальные лица выражают обеспокоенность по поводу того, что такое чрезмерное заимствование может поставить под угрозу стабильность финансовой системы Китая. Власти поощряют выкуп облигаций в обмен на акции, когда банки списывают долги испытывающих трудности компаний в обмен на долю в их акционерном капитале, и в целом они пытаются добиться бескризисной реструктуризации задолженности на основе поэтапного подхода. Они, как представляется, готовы не только закрывать компании в отраслях, обремененных избытком мощностей, но и оказывать поддержку некоторым государственным предприятиям путем вливания капитала.

Сложившаяся нестабильная ситуация требует осторожного подхода при проведении политики финансового дерегулирования. Финансовый сектор в Китае остается относительно закрытой системой, поддерживаемой накоплениями частного сектора, не имеющего альтернативных возможностей их вложения, в которой находящиеся под влиянием государственных органов финансовые учреждения выдают займы поддерживаемым государством предприятиям. Существует опасность того, что дальнейшая либерализация движения капитала даст китайским вкладчикам дополнительные каналы диверсификации своих портфелей за счет инвестиций за рубежом. Существует также риск того, что либерализация внутренних рынков капитала и корпоративного регулирования приведет к сворачиванию неявных государственных гарантий, которые обеспечивают поддержку для финансовых учреждений и компаний (Yao et al., 2016). Представляется, что китайские власти взяли на вооружение осторожный и поэтапный подход, уделяя первоочередное внимание снижению риска долгового кризиса перед тем, как применять дальнейшие меры по финансовому дерегулированию. Действительно, дерегулирование может в краткосрочной перспективе иметь дестабилизирующие последствия и усложнить возможный процесс частичной реструктуризации корпоративного долга.

^a В своем выступлении в июне 2016 высокопоставленный сотрудник МВФ привел оценки МВФ, согласно которым общий объем задолженности в Китае ниже и составляет примерно 225% ВВП (см. <https://www.imf.org/external/np/speeches/2016/061016.htm>).

доступности ликвидных средств на международных рынках, а не ростом прибыльности самих компаний, привел в последнее время к росту расходов на выплаты по процентам по отношению к общему объему продаж компаний (несмотря на то, что Республика Корея и Малайзия являются здесь исключениями, как видно из таблицы 5.4). Это создает значительные потенциальные риски для таких компаний, повышая их уязвимость для изменений процентных ставок и внешних шоков. Кроме того, увеличение заимствований в иностранной валюте создает валютные риски для фирм в неэкспортном секторе и тем самым подрывает экономическую стабильность (Chui et al.,

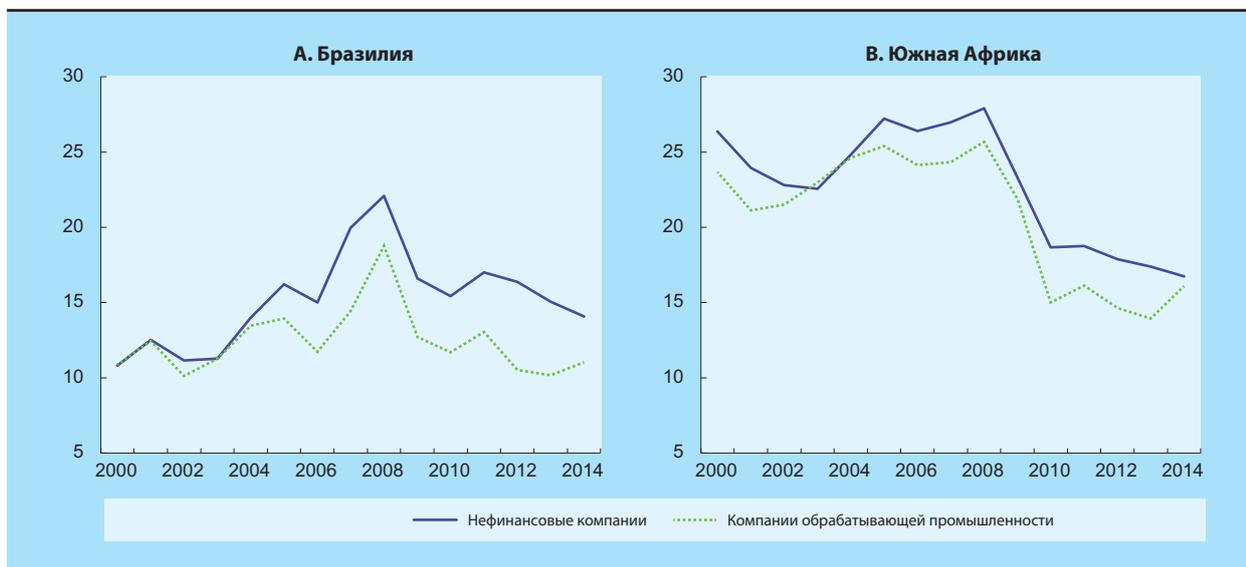
2016). Валютные риски для компаний неэкспортного сектора особенно велики из-за того, что их выручка в национальной валюте не обеспечивает естественного страхования от таких рисков (IMF, 2015).

На диаграмме 5.5 выше представлена динамика коэффициента обслуживания долга (КОД) нефинансовых корпораций крупных развивающихся стран и стран-развивающихся рынков в период с конца 2007 года по конец 2015 года. КОД показывает долю (секторальной) прибыли, используемой для обслуживания долга, и, как правило, считается надежным показателем, предупреждающим о близком финансовом кризисе.

Диаграмма 5.6

**ИНВЕСТИЦИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К СОВОКУПНОМУ ОСНОВНОМУ КАПИТАЛУ
НЕФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ И КОМПАНИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ БРАЗИЛИИ И ЮЖНОЙ АФРИКИ В 2000–2014 ГОДАХ**

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Thomson Reuters *Worldscope*.

3. Структурная трансформация и финансирование инвестиций: отраслевые тенденции (финансированных) инвестиций

Один из основных вопросов с точки зрения структурных преобразований и догоняющей индустриализации в развивающихся странах – использование имеющихся финансовых средств, поступающих как из внутренних, так и из внешних источников.

Как отмечалось в подразделе D.1 этой главы, несмотря на общее снижение прибыли по отношению к инвестициям в последние годы, в начале 2000-х годов во многих развивающихся странах отмечалось увеличение нормы инвестиций. Сырьевой бум, который способствовал расширению масштабов государственных инвестиционных программ, по-разному сказался на разных странах (см. также главу III, раздел E), равно как и неодинаковой была динамика процессов структурной трансформации в этих странах. Китай и Республика Корея в 2000-х годах демонстрировали стремительный рост обрабатывающей промышленности на фоне технологической модернизации и роста производительности труда. В 2003–2011 годах наблюдался также существенный

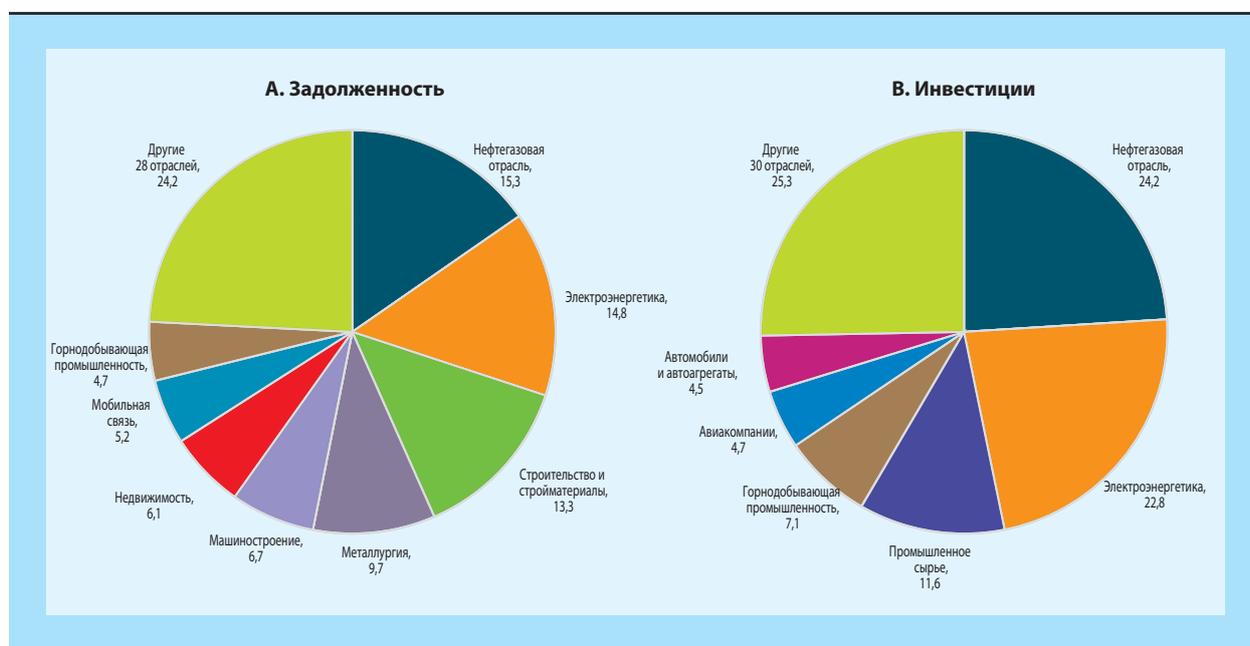
рост обрабатывающей промышленности (около 4% в год) в Аргентине, Индии, Индонезии, Таиланде и Турции, причем в некоторых случаях он начался после резкого спада в предшествующий период. Наоборот, в Бразилии, Мексике, Российской Федерации, Чили и Южной Африке доля обрабатывающей промышленности снижалась, а рост добавленной стоимости в отрасли в реальном выражении был достаточно медленным.

В Бразилии данные на уровне предприятий показывают, что на фоне общего оживления инвестиций в 2000-х годах, в компаниях обрабатывающей промышленности рост инвестиций был гораздо более скромным. Если до 2003 года по норме накопления капитала обрабатывающая промышленность не отставала от других нефинансовых компаний, то с 2004 года ситуация стала меняться, и в 2007 году норма инвестиций компаний обрабатывающей промышленности была ниже на 5,5 п.п., а в 2008 году – на 3,3 процентных пункта. С 2009 года компании обоих типов демонстрировали снижение этого показателя, причем до 2014 года сохранялся разрыв, в среднем, в 4 п.п. (диаграмма 5.6). Более медленные темпы роста капиталовложений в обрабатывающей промышленности Бразилии могут быть связаны с резким снижением прибыли по отношению к основному капиталу – с 26% в 2004 году до 14% в 2008 году, и здесь снижение за тот же период было больше, чем

Диаграмма 5.7

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПРИРОСТА НОМИНАЛЬНОЙ СУММЫ СОВОКУПНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В 2010–2014 ГОДАХ

(проценты)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Thomson Reuters *Worldscope*.

Примечание: На диаграмме представлены агрегированные данные по следующим странам: Аргентина, Бразилия, Индия, Индонезия, Китай, Малайзия, Мексика, Республика Корея, Российская Федерация, Таиланд, Турция, Чили и Южная Африка. Номинальная сумма выражена в долларах США.

в группе нефинансовых компаний (с 24% до 20%). Такой обвал рентабельности мог быть связан с резким повышением номинального валютного курса в течение этого периода¹⁴, которое снижало международную конкурентоспособность. Это больше всего ударило по обрабатывающей промышленности, испытывающей наибольшее воздействие международной конкуренции.

В Южной Африке начиная с 2004 года также наметился разрыв между нормой инвестиций в компаниях обрабатывающей промышленности и в других компаниях нефинансового сектора, хотя этот разрыв был меньше, чем в Бразилии. Он составлял примерно 2–2,5 п.п. до 2009 года, когда и в тех и в других норма инвестиций резко упала в результате глобального финансового кризиса (диаграмма 5.6). В отличие от компаний Бразилии, норма прибыли южноафриканских компаний, особенно обрабатывающей промышленности, в 2004–2008 годах выросла.

Еще один вопрос – в какой степени крупный приток иностранного капитала и соответствующее увеличение корпоративной задолженности в основных развивающихся странах и странах-развивающихся рынках, о чем говорилось в предыдущем

разделе, помогли или помешали финансированию производственных инвестиций начиная с 2010 года. Так, Пальма (Palma, 2015) считает, что всплеск дешевого финансирования в результате реализации программ КС в конечном счете привел к финансированию главным образом отраслей, которые не способствуют укреплению производственного потенциала (например, жилищное строительство), а также бюджетного дефицита и бегства капитала.

Если рассматривать эту ситуацию в отраслевом разрезе, то рост корпоративного долга развивающихся стран, 75%, приходится в основном на компании всего лишь нескольких отраслей: нефтегазовой, электроэнергетики, строительства, металлургии, автомобилестроения (включая производство грузовых автомобилей), торговли недвижимостью, мобильной связи и добывающей промышленности. Данные показывают, что в этих отраслях к тому же выше всего рост инвестиций (диаграмма 5.7).

Вместе с тем тенденции в разных странах неодинаковы. Так, в Российской Федерации и в меньшей степени в Бразилии наиболее существенный рост задолженности и инвестиций корпоративного сектора отмечается в нефтегазовой отрасли. В Российской

Федерации на этот сектор приходится большая часть их прироста. В Китае корпоративная задолженность росла быстрее всего в таких отраслях, как строительство, электроэнергетика, добыча нефти и газ и торговля недвижимостью, тогда как инвестиции увеличились главным образом в добыче нефти и газа, производстве электроэнергии и добыче полезных ископаемых, а также в секторе услуг. В других развивающихся странах инвестиции с привлечением заемных средств носили более диверсифицированный характер и, например, в Республике Корея направлялись также в отрасли по производству промышленной продукции (автомобили, бытовая электроника и химические вещества), а в Мексике – в сектор услуг (мобильная связь, средства массовой информации и розничная торговля).

Дешевые кредиты, появившиеся в результате реализации программ количественного смягчения, в конечном итоге были использованы для финансирования там, где это не ведет к росту производственного потенциала.

Несмотря на некоторые отраслевые различия в структуре и составе, представляется очевидным, что легкий доступ к дешевым ликвидным средствам и финансирование за счет заимствования не стало благом для секторов, находящихся ближе к переднему краю технологического прогресса и способных внести наибольший вклад в совокупный рост производительности труда. Напротив, привлечение заемных средств и увеличение инвестиций по-прежнему преимущественно концентрировалось в отраслях, подверженных циклическим колебаниям в секторах и связанных с эксплуатацией природных ресурсов. Эти отрасли особенно чувствительны к изменениям в динамике мирового роста и к колебаниям цен на сырье и скорее способны усугубить макроэкономические и финансовые риски, чем поддержать структурные преобразования.

Е. Оживление инвестиций в развивающихся странах

Экономический рост и развитие, как правило, сопровождаются расширением отечественной финансовой системы и диверсификацией источников финансирования инвестиций. Несмотря на это, внутреннее финансирование, главным образом за счет нераспределенной прибыли, остается основным источником финансирования инвестиций для компаний как в развитых, так и в развивающихся странах (см. таблицу 5.1 выше). Поэтому ослабление связи между прибылью и инвестициями является поводом для беспокойства в странах на любом уровне развития, особенно же в тех странах, которые стремятся ускорить поступательный процесс структурной трансформации. Решение этой проблемы требует действий сразу по нескольким направлениям.

1. Преодоление глобальной финансовой нестабильности и корпоративной финансиализации

Для укрепления связи между прибылью и инвестициями необходимы прежде всего решительные и скоординированные усилия руководства развитых стран по стабилизации глобальных финансовых рынков и стимулированию совокупного спроса в целях создания более благоприятных макроэкономических условий для инвестиций и роста, особенно в развивающихся странах. До сих пор меры, принимавшиеся после кризиса в странах-источниках потоков

капитала (т.е. развитых странах), были чрезмерно сконцентрированы на масштабном денежно-кредитном стимулировании, в частности с помощью программ КС.

Сегодня уже стало очевидно, что эта чрезмерная опора в большинстве европейских стран на кредитно-денежную политику в сочетании с жесткой бюджетной экономией не только не позволила увеличить совокупный спрос и объем производства, но и способствовала росту нестабильности на международных финансовых рынках и повторному появлению финансовых диспропорций во многих развивающихся странах и странах-развивающихся рынках. Широкая доступность дешевых кредитов, которые внезапно наводнили эти страны, способствовала росту цен на активы и усилению неустойчивости валютных курсов, подогревая циклы финансового бума и спада, вместо того чтобы содействовать устойчивому накоплению производственного капитала.

Пока что еще нет международной координации политики, необходимой для создания глобальных макроэкономических условий, благоприятных для долгосрочного оживления мировой экономики (см. главу I) и долгосрочных производственных инвестиций в развивающихся странах. Однако повышение рисков, связанных с наблюдающимся в последнее время быстрым ростом финансовых диспропорций в самых разных странах мира, может потребовать переоценки нынешнего подхода в политике.

Тем временем, в отсутствие скоординированной на международном уровне политики по обеспечению таких общественных благ, как глобальная финансовая стабильность, в политике развивающихся стран следует предусмотреть национальные и региональные политические меры, направленные на уменьшение воздействия глобальной нестабильности на экономику этих стран. В предыдущих ДТР давно аргументируется необходимость мер по регулированию движения капитала в целях сокращения притока спекулятивного капитала и защиты рынков от чрезмерной волатильности и создания макроэкономических условий, благоприятных для производственных инвестиций и последовательного роста производительности труда.

Кроме того, государство может влиять на поведение нефинансовых корпораций путем предоставления им стимулов для инвестиций и

одновременного ограничения такой практики «финансиализации», которая подрывает производственные инвестиции. Ориентированные на рост инвестиций стимулы, такие как льготное налогообложение нераспределенной

прибыли и налоговые скидки за ускоренную амортизацию, могут способствовать тому, чтобы корпорации реинвестировали свою прибыль, а не распределяли ее среди акционеров (ДТР за 2008 год: 124).

Методы политики, используемые в настоящее время для поощрения частных инвестиций, как правило, не направлены на выстраивание прочной прямой взаимосвязи между налоговыми льготами в отношении корпоративной прибыли и использованием этой прибыли

для реинвестирования. Пример этого – широко распространенная практика предоставления зачастую существенных налоговых льгот в отношении прибыли компаний, занятых экспортной деятельностью, без установления каких-либо условий будущего использования этой прибыли. Возможно, стоит рассмотреть вопрос о предоставлении таких налоговых льгот только в отношении той части прибыли, которая подлежит реинвестированию, вместо того, чтобы освобождать от налогообложения всю прибыль, полученную от экспортной деятельности.

Кроме того, государство может использовать инструменты бюджетно-финансовой политики для противодействия «финансиализации», например снизить налоговые стимулы в отношении финансирования за счет заемных средств, чтобы компании отдавали приоритет финансированию за счет собственного капитала (Aglietta and Brand, 2015).

Кроме того, необходимо принять меры, ориентированные на банки и другие финансовые учреждения. Согласно новым требованиям к ликвидности, принятым в рамках соглашения «Базель III», в том числе многими странами-развивающимися рынками, банки должны увеличить размер высоколиквидных активов на своем балансе, с тем чтобы противостоять краткосрочному оттоку капитала. Хотя эти правила устраняют серьезный недостаток действующих на международном уровне банков, которые слишком сильно полагаются на краткосрочное оптовое фондирование, в более простых банковских системах, основанных на привлечении финансовых средств через депозиты, они могут привести к чрезмерному снижению долгосрочного кредитования за счет краткосрочных

Стимулы для роста инвестиций, такие как льготное налогообложение нераспределенной прибыли, могли бы способствовать тому, чтобы корпорации реинвестировали свою прибыль, а не распределяли ее среди акционеров.

Правительствам следует рассмотреть необходимость пруденциального регулирования и мер кредитной политики в целях долгосрочного финансирования приоритетных направлений производственной деятельности.

активов и доступного краткосрочного финансирования (см. ДТР за 2015 год, глава IV).

Исходя из этого, правительствам развивающихся стран можно рекомендовать уделять первоочередное внимание реализации мер пруденциального регулирования и кредитной политики, способствующих долгосрочному финансированию намеченных производств (ДТР за 2015 год). В настоящее время в вопросах долгосрочного финансирования многие страны ориентируются на крупных институциональных инвесторов, таких как страховые компании, пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и суверенные фонды (СФ). Это, однако, сопряжено с трудностями, поскольку нет никаких гарантий того, что накопления, переданные институциональным инвесторам такого рода, не будут также использоваться в процессе «управления фондами» ради краткосрочной выгоды, особенно в условиях острой конкуренции с хедж-фондами и другими спекулятивными фондами (ДТР за 2015 год, глава VI). Для противодействия этой тенденции могут быть разработаны новые нормы регулирования рынка капитала в целях изменения системы стимулирования крупных институциональных инвесторов и менеджеров. Например, регулирующие органы могут потребовать от таких инвесторов приобретать определенную долю акций на первичных рынках (т.е. приобретать вновь выпущенные облигации и акции, которые увеличивают собственный капитал фирм). Кроме того, они могут потребовать от компаний по управлению активами, имеющих долгосрочные пассивы, держать часть своих совокупных активов в течение предписанного минимального срока (Favereau, 2009).

Такие меры способствовали бы ориентации на более длительную перспективу, тем самым способствуя оживлению финансирования инвестиций на макроэкономическом уровне и укреплению связи между прибылью и инвестициями на уровне компаний. Они могли бы также помочь развороту наблюдавшейся в последние двадцать лет тенденции финансиализации корпоративных стратегий.

2. Создание работающей связи между прибылью и инвестициями в условиях догоняющего развития

При всей важности корпоративных инвестиционных стратегий с точки зрения долгосрочных перспектив структурной трансформации развивающихся стран и их непосредственной зависимости от неожиданных колебаний потоков капитала и нажима на валютный курс в результате политики развитых стран (см. вставку 5.2) подавляющее большинство малых и средних предприятий развивающихся стран работают на внутреннем рынке и практически не имеют доступа к международным финансовым рынкам. Как видно из таблицы 5.1, отсутствие доступа к банковским займам, не говоря уже о финансировании на рынках капитала, остается одним из основных

препятствий для производственных инвестиций в более бедных странах.

В этом смысле укрепление связи между прибылью и инвестициями становится для этих фирм еще более важным. Опыт Республики Кореи представляет собой в этом отношении ценный урок, несмотря на то, что ее успех зависел от специфических исторических и глобальных экономических факторов, которые невозможно воспроизвести. В целях укрепления реально действующей связи между прибылью и инвестициями местных компаний страна взяла на вооружение двуединую стратегию. Во-первых, сменявшие друг друга правительства стремились, с одной стороны, стимулировать спрос, а с другой стороны – предложение на уровне предприятий. На стороне спроса эта стратегия была направлена на продвижение товаров страны на мировом рынке благодаря конкурентным ценам с помощью централизованного регулирования, поддерживавшего на низком уровне реальную процентную ставку и курс национальной валюты. На стороне предложения государство обеспечивало необходимый уровень рентабельности производств, потенциально конкурентоспособных на международном уровне, контролируя внутреннюю конкуренцию для недопущения разрушительных последствий и поддерживая технологическую модернизацию и инновации. Во-вторых, государство также косвенно поддерживало связь между прибылью и инвестициями с помощью мер финансового давления (т.е. целевого распределения финансовых ресурсов по приоритетным секторам), тесно увязывая при этом кредитную и денежную эмиссию с изменениями внешней инвестиционной конъюнктуры.

Сегодня развивающиеся страны сталкиваются в этой связи с более трудной задачей: интеграция стран и компаний на глобальных финансовых рынках вследствие либерализации движения капитала как и распространение международных производственных систем находятся на гораздо более высокой стадии, чем в тот период, когда Республика Корея начала процесс догоняющей индустриализации.

Из этого вытекает важное следствие: финансовые потребности компаний развивающихся стран испытывают существенное влияние усложнившихся организационных и производственных требований, отражающих их вовлечение в крайне интернационализированные производственные процессы. Это требует от них постоянно повышать качество и обеспечивать конкурентоспособность цен для удержания своих позиций в глобальных цепочках создания стоимости. Хотя создание необходимого кредита и обеспечение ликвидности центральными банками, как и направление финансирования в приоритетные сектора с помощью банков развития, по-прежнему имеют существенно важное значение для создания работающей связи между прибылью и инвестициями, важную роль играет также применение адресных финансовых механизмов для содействия подготовке квалифицированных кадров.

Вставка 5.2

**РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ: РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В СОЗДАНИИ
ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

Республика Корея служит информативным примером той ключевой роли, которую сыграл центральный банк страны – Банк Кореи – в ее быстром росте и экономической трансформации. Созданная государством финансовая система должна была обеспечивать финансовые ресурсы для быстрого экономического развития. Она включала не только банки развития и специализированные банки, но и коммерческие банки, которые были национализированы в начале 1960-х годов. Все эти институты способствовали развитию как непосредственно – путем предоставления стратегических займов, так и косвенно – путем предоставления ресурсов для развития. Специализированные банки занимались операциями перекредитования. Основой этой системы был центральный банк страны, который сыграл крайне важную роль источника ликвидности и поручителя по гарантиям.

Одним из ключевых элементов финансовой системы Республики Кореи был механизм гарантий, созданный в 1960-х годах для облегчения заимствования за рубежом в целях поддержки местных технологий и промышленного развития вместо опоры на иностранные технологии и компании (Vittas and Cho, 1996; Cho and Kim, 1995). Корейский банк развития (КБР) мог брать займы за рубежом и предоставлять гарантии корейским компаниям по их зарубежным займам. Так, компании, желающие взять заем за рубежом, должны были получить разрешение Совета по экономическому планированию, которое утверждалось Национальным собранием. После этого Банк Кореи выдавал гарантию иностранному кредитору, а КБР выдавал гарантию центральному банку. Следовательно, хотя заемщик обязывался выплатить кредит и взять на себя валютные риски, стоимость внешнего займа снижалась благодаря тому, что КБР и, что особенно важно, Банк Кореи выступали в качестве гарантов в этих операциях (Cole and Park, 1983).

Таким образом, Республика Корея имела систему финансирования развития, отличавшуюся высокой степенью координации, при которой Банк Кореи тесно сотрудничал с коммерческими банками, банками развития и специализированными финансовыми учреждениями в целях поддержки согласованной стратегии развития. В 1970-х годах на долю стратегических кредитов приходилось около 50% общего объема кредитования в экономике, а в 1980-е годы этот показатель составлял 30% (Cho and Kim, 1995).

Разумеется, сегодняшние кандидаты на прорыв в догоняющем развитии промышленности в большей степени ограничены международными нормами, к которым они присоединились, запрещающими, как правила ВТО и ОЭСР, аналогичные схемы субсидирования. Тем не менее в рамках еще доступного им политического пространства их центральные банки могут сыграть важную роль в поддержке структурных преобразований (*ДТП за 2013 год*).

Внешнее финансирование и поддержка предпринимателей со стороны государства на протяжении длительных периодов обучения и окупаемости может принимать различные формы, включая облегчение доступа к ресурсам и оказание поддержки компаниям в секторах, обладающих наибольшими возможностями вносить вклад в рост производительности труда в масштабах всей экономики, в том числе с помощью льготного кредитования, тарифной политики, субсидий и налоговых льгот. К этому относится также финансирование совместных технологических учебных центров для обучения в ходе практической деятельности. Успешный опыт свидетельствуют о том, что главной целью политики при любом сочетании таких финансовых инструментов должен быть быстрый рост производительности труда. Какой именно набор мер политики позволит добиться этой цели – это во многом зависит от местных, региональных и национальных особенностей компаний, отраслевых и рыночных структур, сформировавшихся отношений между государством

и частным сектором и более общих макроэкономических факторов, включая стабилизацию валютного курса на конкурентоспособном уровне. В этой связи контуры стратегий финансирования промышленного развития должны соотноситься с более масштабными программами промышленной политики, ориентированными преимущественно на то, чтобы предприниматели добивались повышения производительности труда на основе обучения на собственном опыте (Khan, 2009 and 2013).

Поэтому одна из главных рекомендаций для политики состоит в том, что единого оптимального набора мер финансовой политики, который направлен на структурные преобразования и индустриализацию и может быть легко взят за образец, не существует. Вместо этого развивающимся странам необходимо использовать имеющееся у них политическое пространство для создания своих инструментов и каналов финансирования общегосударственного и местного уровня для поддержки структурной трансформации. Хотя внутреннее

финансирование за счет нераспределенной прибыли по-прежнему составляет значительную долю общего объема финансирования инвестиций, особенно в развивающихся странах, быстрый рост производительности труда можно поддерживать только при наличии расширенного доступа к внешним источникам финансирования. Как правило, фирмы, работающие в сфере инноваций, и вновь созданные компании по определению не могут полагаться на полученную ранее прибыль, а предыдущий опыт развития показывает, что у динамично растущих компаний доля внутреннего финансирования снижается, поскольку им требуется все больше финансовых средств для быстрого накопления капитала. Кроме того, стратегии роста, основанные на увеличении доли рынка, как правило, ведут к снижению нормы прибыли (Singh, 1997).

В принципе такое внешнее финансирование может быть получено как на рынке капитала, так и в банковской системе, однако, как отмечалось выше, несмотря на ускоренную интеграцию в глобальные финансовые рынки, на рынки капитала по-прежнему приходится лишь небольшая доля совокупного финансирования компаний развивающихся стран, хотя здесь имеются некоторые различия между развивающимися регионами. Рынки капитала играют более заметную роль в финансовых стратегиях фирм Восточной Азии (таблица 5.2), тогда как банковское финансирование остается основным источником внешнего финансирования среди компаний развивающихся стран во всех других регионах. Тем не менее банки, осуществляющие операции с депозитами и преобладающие в банковских системах развивающихся стран, как правило, предоставляют в основном краткосрочные кредиты для финансирования оборотного капитала компаний и для других краткосрочных операций, помимо финансирования торговли. Поэтому странам, стремящимся к ускоренному росту и структурным преобразованиям, необходимо найти способы поддержки формирования такой банковской системы, которая могла бы обеспечить долгосрочное финансирование в целях развития.

В этой связи решающую роль должны играть центральные банки (*ДТР за 2008 и 2013 годы*). Они могут предоставлять ликвидные средства, гарантии и другие инструменты, призванные побудить коммерческие банки к увеличению кредитования, в том числе для производственных инвестиционных проектов (как в случае центрального банка Республики Кореи, см. вставку 5.2). Предоставление государственных гарантий может помочь коммерческим банкам преодолеть барьеры для кредитования, обусловленные неопределенностью ожидаемой прибыли и информационной асимметрией. Такие государственные гарантии, однако, должны предоставляться

с осторожностью, чтобы не допустить увеличения объема непредвиденных долговых обязательств на государственном балансе, которые могут быть сопряжены с большими расходами в случае масштабного финансового кризиса. Предоставление ликвидных средств имеет также чрезвычайно важное значение для того, чтобы помочь коммерческим банкам удовлетворить спрос на кредиты в периоды краткосрочных финансовых проблем. В более общем плане с

помощью своей финансовой политики центральные банки могут направлять кредиты компаниям, осуществляющим производственные инвестиции по тем направлениям экономической деятельности, которые считаются стратегически важными для процесса структурных преобразований в целом, или компаниям и секторам, сталкивающимся с особыми финансовыми трудностями, например малым и средним предприятиям и начинающим компаниям.

Таким образом, процесс структурных преобразований может быть в значительной степени ускорен благодаря

диверсификации финансовой системы, включающей банки развития. Последние отличаются от депозитных учреждений тем, что они имеют иную структуру обязательств, основанную на более диверсифицированном финансировании и менее краткосрочном кредитовании; и, что особенно важно, перед ними ставится конкретная задача по поддержке проектов, ориентированных на развитие.

Обычно довод в пользу поощрения банков развития заключается в том, что такие банки могут компенсировать недостатки депозитных финансовых учреждений, которые зачастую ориентируются на краткосрочное кредитование. Существенный недостаток этих учреждений связан с тем, что они, как правило, не располагают средствами, необходимыми для трансформации экономики; центральный банк способен восполнить этот недостаток с помощью таких мер финансовой политики, о которых говорилось выше, но лишь частично. Экономическая трансформация, как правило, связана с масштабными проектами, которые требуют долгосрочного финансирования, и, таким образом, предполагают наличие рисков, которые коммерческие банки не хотят брать на себя даже при поддержке центрального банка. Кроме того, хотя многие масштабные проекты дают позитивный внешний эффект, в том числе отдачу для общества, их рентабельность для частного сектора может быть не столь высокой. Банки развития могут также обеспечивать финансирование новых и инновационных фирм, которые не имеют «кредитной истории», на которую традиционные банки, среди прочего, ориентируются при принятии решений по займам.

Постепенное размывание налоговых поступлений является одним из существенных факторов снижения государственных инвестиций. Одна из главных причин – рост возможностей крупных корпораций и состоятельных людей по минимизации налогов или уклонению от их уплаты.

Выше названы сбои рынка, преодолению которых могут помочь банки развития. Однако по существу банки развития могут играть важную роль не только в устранении сбоев рынка, таких как отсутствие долгосрочного финансирования из-за высоких рисков и факторов неопределенности, но и в поддержке проактивной стратегии развития¹⁵. Так, прошлый опыт стран показывает, что банки развития сыграли именно такую роль: они не только помогали устранять узкие места, но и могли предвидеть будущие потребности, связанные с быстрым процессом развития и трансформации (Hermann, 2010)¹⁶.

3. Борьба с минимизацией налогообложения, уклонением от уплаты налогов и бегством капитала

Государственные инвестиции, например в базовую инфраструктуру, по-прежнему имеют ключевое значение для структурной трансформации. В связи с этим возникает вопрос бюджетного пространства, поскольку большинство форм государственной поддержки структурной трансформации и индустриализации обременяют государственный бюджет. С другой стороны, успешное наращивание промышленного потенциала и создание рабочих мест будет способствовать увеличению государственных доходов при условии, что административные возможности сбора налогов и меры по обеспечению выполнения действующего законодательства достаточны и используются надлежащим образом. Кроме того, поскольку государственные инвестиции, как правило, дополняют и стимулируют частные инвестиции, расширение государственных инвестиций служит мощным средством запуска самоподдерживающегося процесса инвестиций, получения доходов и роста.

Таким образом, для достижения структурной трансформации необходимо будет обратить вспять тенденцию все большего сокращения государственных капиталовложений, которая на протяжении последних десятилетий отмечалась как в развитых, так и в развивающихся странах. Один из существенных факторов, объясняющих это сокращение, – постепенное размытие возможностей государства собирать налоги для удовлетворения растущих потребностей в государственных ассигнованиях. Одна из главных причин такого ухудшения собираемости налогов – рост возможностей крупных корпораций и состоятельных людей по минимизации налогов или уклонению от их уплаты¹⁷.

Финансовая глобализация составляет основное содержание усиливающихся феноменов минимизации налогообложения и уклонения от уплаты налогов. В последние несколько десятилетий она способствовала возникновению весьма сложно устроенной отрасли офшорных услуг, состоящей из международных банков, юридических фирм и очень крупных бухгалтерских фирм. Используя налоговые убежища в качестве мест своего базирования и неотъемлемой части методов своей работы, эта индустрия оказывает профессиональные услуги конгломератам, помогая им в разработке схем налогового планирования, призванных свести к минимуму их консолидированные налоговые платежи¹⁸. Эти банки и компании в литературе называют «активаторами». Их важнейшая функция заключается в том, что они помогают компаниям и состоятельным лицам переводить средства из юрисдикций с высокими налогами в юрисдикции с низкими налогами (или так называемые «налоговые убежища», где налоги либо крайне низки, либо вообще отсутствуют) в целях минимизации или уклонения от налогов в тех в странах, где эти средства были получены (Gaggero et al., 2016)¹⁹.

В случае конгломерата перевод средств, как правило, осуществляется между его филиалами с помощью различных механизмов, причем один из основных – это манипуляции с трансфертными ценами. При этом товары и услуги передаются между филиалами одной и той же компании (внутрифирменные операции) по ценам, не отражающим их реальную стоимость. Цель состоит в том, чтобы перераспределить прибыль из юрисдикций с высокой налоговой ставкой в юрисдикции с низким уровнем налогообложения, а вычеты и убытки – в юрисдикции с высокой ставкой. Эта практика, которая наряду со многими другими используется несколькими крупными международными корпорациями в стратегиях повышения прибыли, усугубляет растущий разрыв между прибылью и инвестициями, рассматривавшийся в этой главе²⁰.

Хотя точную оценку снижению налоговых поступлений из-за реализации стратегий минимизации налогообложения или уклонения от налогов дать трудно, оценки, сделанные в последние несколько лет, свидетельствуют о том, что такие потери велики. Это дает некоторое представление о проблемах, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в попытках расширить свои возможности сбора для финансирования развития и экономической трансформации.

В последние годы предпринимался ряд попыток решения проблемы международной утечки налогов. Большинство из них были предприняты на глобальном уровне, учитывая международный характер этой проблемы, хотя сообщалось также о региональных,

Странам с низкими доходами необходимо расширять свои возможности по сбору налогов в рамках более широкой задачи мобилизации внутренних ресурсов.

двусторонних и национальных инициативах (ДТР за 2014 год, глава VI).

В подготовленном ОЭСР «Докладе рабочей группе по развитию G20 по вопросу о последствиях РБВП [размывания налоговой базы и вывода прибыли из-под налогообложения] в странах с низким доходом»²¹ подчеркивается то, что более бедные страны несут наибольшие потери от размывания налоговой базы и вывода прибыли из-под налогообложения (РБВП), поскольку налог на прибыль корпораций составляет значительную долю их совокупных доходов: в 2012 году в странах с низким доходом и доходом ниже среднего эта доля в среднем составляла почти 16%, тогда как в странах с высоким доходом этот показатель в среднем не достигал 9% (OECD, 2014a). Таким образом, борьба с РБВП имеет важнейшее значение с точки зрения помощи развивающимся странам в расширении их возможностей увеличения налоговых поступлений в рамках более широкой задачи мобилизации внутренних ресурсов. По данным доклада ОЭСР, среди наиболее существенных проблем, с которыми сталкиваются эти страны в контексте РБВП, отмечаются: чрезмерно высокие выплаты иностранным аффилированным компаниям в виде процентов, сборов за обслуживание, платы за управленческие услуги и лицензионные платежи; давление в целях получения налоговых льгот; перераспределение корпоративной прибыли путем реструктуризации компаний; использование филиалами определенных методов для получения льгот по договорам. Таким образом, при решении этих проблем данные страны сталкиваются с

многочисленными проблемами, например с отсутствием необходимых законодательных мер и с нехваткой информации и возможностей для внедрения сложных норм регулирования и ограничения деятельности МНП (OECD, 2014b).

Несмотря на эти ограничения, меры на национальном уровне в развивающихся странах принесли конкретные результаты. Примеры включают в себя увеличение на 33 млн долл. налоговых поступлений в Кении с 2012 по 2013 год в результате учебной программы по трансфертному ценообразованию; а также корректировка трансфертного ценообразования на 110 млн долл. во Вьетнаме в 2013 году после увеличения числа аудиторских проверок, проведенных налоговыми органами в рамках действий по обеспечению применения правил, касающихся трансфертного ценообразования в этой стране (OECD, 2014b). Эти примеры отнюдь не исключают меры международного уровня; однако они свидетельствуют о том, что меры, принимаемые развивающимися странами, могут быть результативными для решения этого вопроса. Кроме того, необходимо, чтобы эти страны адаптировали нормы, разработанные на международном уровне, к своим условиям с учетом их ресурсов и возможностей осуществления. Необходимость адаптации международных норм предполагает также, что участие развивающихся стран в разработке международных стандартов и норм в целях снижения размывания налоговой базы в результате РБВП и другой практики приобретает все более важное значение в их усилиях по борьбе с размыванием налоговой базы.

Ф. Заключение

Структурные сдвиги и повышение нормы накопления капитала невозможны без надлежащего доступа к источникам финансирования. Это тем более актуально во все более частой ситуации роста минимального уровня инвестиций, необходимых для успешного запуска процесса индустриализации. Работающая связка между прибылью и инвестициями имеет столь же важное значение для успеха догоняющих стратегий развития и их бесперебойного финансирования, что и в начале процесса индустриализации.

Вместе с тем ряд нынешних глобальных тенденций препятствует созданию прочной связи между прибылью и инвестициями и, в частности,

ее созданию в развивающихся странах. Облегчение доступа к финансированию в результате либерализации движения капитала и дерегулирования финансовых рынков не привело к увеличению финансирования долгосрочных капиталовложений, направляемых на модернизацию производственных мощностей, особенно в обрабатывающей промышленности. Более того, избыточное предложение кредитного финансирования, как правило, не способствует улучшению распределения капитала между отраслями и может вести к преимущественному финансированию отраслей с более низкой производительностью труда, таких как сектор услуг, а также кредитованию домохозяйств.

Кроме того, финансиализация корпоративных стратегий и примат акционеров в развитых странах, вероятно, привели к ухудшению структуры распределения доходов и дефляционному перекосу из-за замедления роста глобального спроса. Главной особенностью этой тенденции стало то, что растущая доля прибыли корпораций используется не для корпоративного реинвестирования, а на такие цели, как выплата дивидендов и выкуп акций. В конечном итоге это усиливает роль финансовых посредников в распределении капитала, что в свою очередь усугубляет экономическую нестабильность и финансовые диспропорции. Это обусловлено тем, что постоянные переоценки часто дают возможность инвесторам пересматривать свои финансовые обязательства, меняя таким образом долгосрочные ожидания. Таким образом, реальные инвестиции ставятся в чрезмерную зависимость от ожиданий управляющих активами компаний, а корпоративные стратегии, как правило, все больше и больше ориентируются на краткосрочные виды деятельности, приносящие быструю прибыль.

Для того чтобы сформировать и укрепить связь между прибылью и инвестициями, необходимо добиться того, чтобы частное финансирование, как в развитых, так и в развивающихся странах, вновь использовалось в производственных целях. Если говорить о крупных корпорациях, то для этого необходимо прежде всего изменить нынешние системы стимулирования, чтобы тем самым преодолеть чрезмерную ориентацию на краткосрочный результат, ставшую доминировать при принятии корпоративных решений. В этой главе был рассмотрен ряд возможностей содействия укреплению долгосрочных инвестиционных стратегий и использованию долгосрочных механизмов финансирования с помощью мер налоговой политики и мер регулирования.

Хотя финансиализация корпоративных стратегий в развивающихся странах и странах-развивающихся рынках в последние годы играет все большую роль – отчасти из-за изменений в политике развитых стран, – необходимо помнить, что корпорации этих стран имеют менее сложную структуру собственности. Кроме того, эти компании, как правило, получают

очень ограниченное внешнее финансирование и обладают более низкой рентабельностью. В то время как главная задача заключается в том, чтобы побудить крупные корпорации перенаправить имеющиеся у них ресурсы на производственные цели, главная цель политики в отношении более мелких компаний состоит в облегчении их доступа к источникам внешнего финансирования. Такой доступ должен предоставляться с учетом их конкретных потребностей и должен сыграть роль катализатора накопления прибыли, инвестиций и устойчивого накопления капитала.

Создание прочной связки между прибылью и инвестициями требует решительных институциональных и политических шагов и существенные изменения, включая формирование или укрепление банковской системы, обеспечение наличия у нее необходимых возможностей предоставления долгосрочных кредитов, а также активную промышленную политику. Государственные органы развивающихся стран должны разработать стратегии, направленные на прямую поддержку догоняющего развития и структурных преобразований внутри страны. Кроме того, они могут улучшить макроэкономические условия воспроизводства с помощью продуманных по своему масштабу государственных инвестиций в целях поддержки инфраструктурного развития и быстрой экономической трансформации, содействуя тем самым повышению рентабельности в частном секторе. Поэтому крайне важно противостоять нынешним тенденциям, которые ограничивают инвестиционный потенциал государства, в том числе путем проведения налоговых реформ как на национальном, так и на международном уровне. В этой связи национальные инициативы являются непременным условием продвижения вперед процесса индустриализации в развивающихся странах. Однако одних этих инициатив недостаточно. Для того чтобы развивающиеся страны могли добиться успеха в проведении структурных преобразований, необходимы также гораздо более глубокие реформы международной валютно-финансовой системы, направленные на обеспечение финансовой стабильности и надежных источников финансирования развития. ■

Примечания

- 1 Проведенные Всемирным банком обследования предприятий показывают, что в развивающихся странах в среднем более 70% капиталовложений финансируется за счет внутренних средств. Схемы финансирования в корпоративном секторе значительно варьируются как между разными по размеру компаниями, так и между региональными группами стран. Внешнее финансирование, как правило, шире используется в крупных компаниях, тогда как малые предприятия в большей степени опираются на использование нераспределенной прибыли. В Африке особенно серьезным сдерживающим фактором является ограниченный доступ к банковскому кредиту.
- 2 Рейдерский захват – поглощение компании против воли его руководства.
- 3 Согласно этим теоретическим представлениям корпорация мыслится как всего-навсего «переплетение договоров» (Jensen and Meckling, 1976) или «набор активов» (Grossman and Hart, 1986). Таким образом, корпорации и фирмы стали рассматриваться не как экономические организации с контролирующими структурами и рыночным влиянием, а как системы добровольных договорных отношений между владельцами ресурсов и как портфели активов с разной нормой доходности, которые могут и должны покупаться и продаваться для обеспечения максимальной рентабельности (Ireland, 1999).
- 4 Кредитный выкуп представляет собой приобретение компании с помощью заемных ресурсов под залог ее активов с погашением долга за счет них. Он позволяет приобретающей компании делать крупные приобретения, не связывая значительную часть своего капитала.
- 5 Реструктуризация также производилась с целью выплаты денежных средств акционерам посредством выкупа акций за счет средств от продажи активов (Krier, 2005).
- 6 Институциональные инвесторы – финансовые учреждения, которые получают средства от третьих сторон для инвестиций не от своего собственного имени, а от имени этих сторон.
- 7 За последние годы практика выкупа акций продемонстрировала феноменальный рост, особенно в Соединенных Штатах. В 1981–1982 годах компании, включенные в индекс «Стэндрд энд Пуэрз»-500, использовали для выкупа акций менее 4% своей чистой прибыли, тогда как в 2007 году этот показатель составил почти 89%. Практика выкупа акций особенно распространена среди ведущих компаний Соединенных Штатов, многие из которых относятся к секторам ИКТ и фармацевтической промышленности. Так, в 2000-х годах в компании «Майкрософт» выкуп акций составил 89% ее чистой прибыли, «Ай-би-эм» – 91%, «СИСКО системз» – 130%, а в компании «Пфайзер» – 51%. Часть средств, потраченных на выкуп акций, можно было бы вместо этого израсходовать, например, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР): объем таких покупок составил 60–170% затрат этих компаний на НИОКР. В то время как компании, имеющие большой объем ликвидности, проводили масштабный выкуп акций, компании, осуществляющие международные операции, как правило, размещали свои денежные средства за рубежом с целью ухода от корпоративных налогов и вместо них для выкупа акций прибегали к займам (Lazonick, 2013).
- 8 В 1972 году в Соединенных Штатах генеральные директора 100 крупнейших компаний в среднем получали 22% своего вознаграждения за счет реализации опционов на покупку акций, а во второй половине 1990-х годов этот показатель увеличился до 63% (Crotty, 2003).
- 9 На материале стран Европейского союза в Tori and Onaran (2015) представлен ряд ярких фактов, демонстрирующих снижение отношения инвестиций к прибыли, рост доли финансовых активов в общем объеме активов, увеличение финансовых выплат и доходов и стагнацию динамики капиталовложений. Авторы полагают, что наиболее существенное негативное воздействие финансиализация оказывала на сектор обрабатывающей промышленности в Соединенном Королевстве. Однако в Kliman and Williams (2014) на примере Соединенных Штатов дается аналитическая и эмпирическая критика доводов о прямой связи между финансиализацией и замедлением накопления реального капитала.
- 10 Одной из возможных причин является нехватка данных, поскольку развивающиеся страны, как правило, не публикуют полный набор комплексных макроэкономических данных о финансовых позициях, потоках и накопленных объемах активов и пассивов в отношении домашних хозяйств, государства, компаний и других стран мира.
- 11 Этот анализ основан на данных балансов и отчетов о прибылях и убытках 6 600 нефинансовых корпораций из 13 развивающихся стран – Аргентины, Бразилии, Индии, Индонезии, Китая, Малайзии, Мексики, Республики Кореи, Российской Федерации, Таиланда, Турции, Чили и Южной Африки, которые были получены из базы данных Thompson Reuters *Worldscope*.

- 12 Demir (2009) показывает эмпирические данные, согласно которым именно это имело место в Аргентине, Мексике и Турции – трех странах–развивающихся рынках, которые провели агрессивную внешнюю финансовую либерализацию в 1980-е годы (в Аргентине в конце 1970-х годов) и в начале 1990-х годов. По всем трем странам инвестиционные уравнения были рассчитаны с использованием данных на уровне предприятий и продемонстрировали, что переменная разницы процентных ставок оказывала негативное и существенное воздействие на уровень инвестиций в основной капитал за период с начала 1990-х годов до начала 2000-х годов. Уравнения, в которых в качестве зависимой переменной использовался показатель доли финансовых активов в общем объеме активов, показали, что переменная разницы процентных ставок оказывала положительное воздействие на финансовые активы.
- 13 В качестве возможных объяснений того, что нефинансовые корпорации проводили операции «керри-трейд», Caballero et al. (2015) указывают на ужесточение мер контроля за движением капитала, неполноту финансовых рынков и уход мировых банков из стран–развивающихся рынков после глобального финансового кризиса.
- 14 В 2004–2008 годах совокупное среднее номинальное удорожание бразильского реала по отношению к доллару США составило 60,1%.
- 15 Роль банков развития не сводится только к исправлению рыночных сбоев: они могут также способствовать созданию и формированию рынков и стратегий развития (Mazzucato and Penna, 2014).
- 16 Кроме того, банки развития могут противостоять циклическим колебаниям, помогая сохранить общий объем инвестиций и снизить уязвимость производственной структуры страны в период экономического спада. Защита существующих отраслей имеет важное значение не только для ускорения подъема экономики, но и для стимулирования создания новых и инновационных отраслей, имеющих важнейшее значение для экономической трансформации (Hermann, 2010, based on Gerschenkron, 1962).
- 17 Минимизация налогообложения представляет собой практику, при которой компании и отдельные лица используют «лазейки» в законодательстве для того, чтобы платить более низкий налог. Уклонение от уплаты налогов означает попытку налогоплательщика избежать уплаты налога, причитающегося в соответствии с законодательством данной страны, путем сокрытия от налоговых органов доходов и активов, которые подлежат налогообложению (*ДТР за 2014 год*).
- 18 Налоговое планирование представляет собой сочетание консультаций, касающихся законодательства отдельных стран, широкий набор налоговых продуктов и юридическое представительство в налоговых спорах с целью предоставления «наиболее выгодной структуры налогообложения для [своих] клиентов» (Gaggero et al., 2016: 5).
- 19 Термин «активатор» был использован в 2006 году в докладе постоянного подкомитета по расследованиям Сената Соединенных Штатов.
- 20 Минимизация налогообложения, помимо передачи товаров и услуг, осуществляется также путем передачи элементов коммерческой деятельности. Виды деятельности, которые могут быть перемещены из одной юрисдикции в другую, часто связаны с нематериальными активами, такими как маркетинг, или с производственной деятельностью – например, местные «ноу-хау» или НИОКР. Эти нематериальные активы используются в этих целях в силу их высокой добавленной стоимости. Их передача происходит путем реструктуризации предприятий, при которой местная компания «лишается» таких видов деятельности, становясь лишь «подрядчиком-изготовителем» (OECD, 2010: 261). Вынесение и передача определенных видов деятельности осуществляется путем их снятия с балансов компаний, где такая деятельность осуществляется, и проведения их по балансам компаний, расположенных в странах с низкими налогами. Таким образом, такая передача происходит лишь на бумаге и является фиктивной, поскольку данная деятельность по-прежнему выполняется той фирмой, у которой эти виды деятельности были якобы «изъяты». В результате такая фирма получает очень небольшую прибыль от этой деятельности, что ведет к сокращению налогооблагаемой базы.
- 21 ОЭСР определяет как РБПП «случаи, когда сочетание различных налоговых регламентов приводит к тому, что часть прибыли [МНП] не облагается налогом. Этот термин относится также к механизмам, благодаря которым удается добиться нулевого или низкого налогообложения путем перевода прибыли за пределы стран, где осуществляется деятельность, приносящая эту прибыль» (OECD, 2014a: 8).

Литература

- Aglietta M and Brand T (2015). La stagnation séculaire dans les cycles financiers de longue période. In: *L'Economie Mondiale 2016*. Paris, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII): 24–39.
- Akyüz Y and Gore C (1996). The investment-profits nexus in East Asian industrialization. *World Development*, 24(3): 461–470.
- Akyüz Y (2015). Internationalization of finance and changing vulnerabilities in emerging and developing economies. Research Paper No. 60, South Centre, Geneva.
- Avdjiev S, Chui M and Shin HS (2014). Non-financial corporations from emerging market economies and capital flows. *BIS Quarterly Review*: 67–77.
- Berle AA and Means GC (1932/1968). *The Modern Corporation and Private Property*. New York, NY, Harcourt, Brace and World.
- Brav A, Jiang W, Partnoy F and Thomas R (2008). Hedge fund activism, corporate governance, and firm performance. *Journal of Finance*, 63(4): 1729–1775.
- Bruno V and Shin HS (2015). Global dollar credit and carry trades: A firm-level analysis. BIS Working Papers No. 510, Bank for International Settlements, Basel.
- Caballero J, Panizza U and Powell A (2015). The second wave of global liquidity: Why are firms acting like financial intermediaries? Working Paper No. HEIDWP21-2015, Graduate Institute of International and Development Studies, Geneva. Available at: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_9/UgoPanizza_wp.pdf.
- Çelik S and Isaksson M (2014). Institutional investors and ownership engagement. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2013(2): 93–114.
- Chivakul M and Lam WR (2015). Assessing China's corporate sector vulnerabilities. Working Paper 72, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Cho YJ and Kim J-K (1995). Credit policies and the industrialization of Korea. World Bank Discussion Papers No. 286, World Bank, Washington, DC.
- Chui M, Kuruc E and Turner P (2016). A new dimension to currency mismatches in the emerging markets: non-financial companies. BIS Working Papers No. 550, Bank for International Settlements, Basel.
- Claessens S and Yurtoglu BB (2013). Corporate governance in emerging markets: A survey. *Emerging Markets Review*, 15: 1–33.
- Cohen SS and DeLong JB (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Cambridge, MA, Harvard Business Review Press.
- Cole DC and Park YC (1983). *Financial Development in Korea: 1945–78*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Crotty J (2003). The neoliberal paradox: The impact of destructive product market competition and impatient finance on nonfinancial corporations in the neoliberal era. Political Economy Research Institute Research Brief 2003-5, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Davis GF (2009). *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. Oxford, Oxford University Press.
- Demir F (2009). Financial liberalization, private investment and portfolio choice: Financialization of real sectors in emerging markets. *Journal of Development Economics*, 88(2): 314–324.
- Epstein G (2015). Financialization: There's something happening here. Political Economy Research Institute Working Paper Series, No. 394, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Favereau O (2009). L'Entreprise et les nouveaux horizons du politique. Document de synthèse pour la Table-Ronde conclusive, Collège des Bernardins, Paris.
- Foroohar R (2016). *Makers and Takers: The Rise of Finance and the Fall of American Business*. New York, NY, Crown Business, Crown Publishing Group.
- Friedman M (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*, 13 September.
- Froud J, Johal S and Williams K (2002). Financialisation and the coupon pool. *Capital & Class*, 26(3): 119–151.
- Gaggero J, Gaggero A, Grondona V and Rua M (2016). Addressing tax avoidance and capital flight to strengthen production and income linkages. Background paper for the *Trade and Development Report, 2016*. UNCTAD, Geneva, unpublished.
- Gerschenkron A (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Greenwood R and Schor M (2009). Investor activism and takeovers. *Journal of Financial Economics*, 92(3): 362–375.
- Grossman SJ and Hart OD (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, 94(4): 691–719.
- Gruber JW and Kamin SB (2015). The corporate saving glut in the aftermath of the global financial crisis. Available at: <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2015/secularstag/pdf/Gruber.pdf>.
- Hermann J (2010). Development banks in the financial-liberalization era: The case of BNDES in Brazil. *CEPAL Review*, 100: 189–203.
- Hirschman AO (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT, Yale University Press.
- IMF (2015). Corporate leverage in emerging markets – A concern? In: *Global Financial Stability Report*. Washington, DC: 81–114.

- Ireland PW (1999). Company law and the myth of shareholder ownership. *The Modern Law Review*, 62(1): 32–57.
- Ireland PW (2009). Financialization and corporate governance. *Northern Ireland Legal Quarterly*, 60(1): 1–34.
- Jensen MC (1989). Eclipse of the public corporation. *Harvard Business Review* (Sept.-Oct. 1989), revised 1997. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=146149>.
- Jensen MC and Meckling WH (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4): 305–360.
- Khan MH (2009). Learning, technology acquisition and governance challenges in developing countries. London, Department for International Development. Available at: http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/Nem_Misc/R8521-Learning-and-Technology-Acquisition.pdf.
- Khan MH (2013). Technology policies and learning with imperfect governance. In: Stiglitz JE and Lin, JY, eds. *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. London, Palgrave Macmillan: 79–115.
- Kirkpatrick G (2009). The corporate governance lessons from the financial crisis. *Financial Market Trends*, 2009(1): 61–87.
- Kliman A and Williams SD (2015). Why “financialisation” hasn’t depressed US productive investment. *Cambridge Journal of Economics*, 39(1): 67–92.
- Krier D (2005). *Speculative Management: Stock Market Power and Corporate Change*. Albany, NY, State University of New York Press.
- Krippner GR (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2): 173–208.
- Lapavistas C (2013). *Profiting Without Producing: How Finance Exploits Us All*. London and New York, Verso.
- Lazonick W (2013). The financialization of the U.S. corporation: What has been lost, and how it can be regained. *Seattle University Law Review*, 36(2): 857–909.
- Lazonick W and O’Sullivan M (2000). Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29(1): 13–35.
- Liebeskind J and Opler TC (1992). The causes of corporate refocusing. Working Paper No. 155. Available at: http://digitalrepository.smu.edu/business_workingpapers/155.
- Lo Duca M, Nicoletti G and Martínez AV (2014). Global corporate bond issuance: What role for US quantitative easing? Working Paper Series No.1649, European Central Bank, Frankfurt.
- Manne HG (1962). The “higher criticism” of the modern corporation. *Columbia Law Review*, 62(3): 399–432.
- Markides C (1992). The economic characteristics of de-diversifying firms. *British Journal of Management*, 3(2): 91–100.
- Mazzucato M and Penna CCR (2014). Beyond market failures: The market creating and shaping roles of state investment banks. Working Paper No. 7, Institute for New Economic Thinking, New York, NY.
- McCaughey RN, McGuire P and Sushko V (2015). Global dollar credit: Links to US monetary policy and leverage. BIS Working Papers No. 483, Bank for International Settlements, Basel.
- Milberg W (2008). Shifting resources and uses of profits: Sustaining US financialization with global value chains. *Economy and Society*, 37(3): 420–451.
- Minsky H (1993). Schumpeter and finance. In: Biasco S, Roncaglia A and Salvati M, eds. *Market and Institutions in Economic Development: Essays in Honour of Paulo Sylos Labini*. New York, NY, St Martin’s Press: 103–116.
- OECD (2010). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris.
- OECD (2014a). *Part 1 of a Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries*. Paris.
- OECD (2014b). *Part 2 of a Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries*. Paris.
- OECD, WTO and UNCTAD (2013). *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*. G-20 Leaders Summit. Saint Petersburg.
- Palma JG (2015). Why corporations in developing countries are likely to be even more susceptible to the vicissitudes of international finance than their counterparts in the developed world: A Tribute to Ajit Singh. Working paper No. 1539, University of Cambridge, Cambridge.
- Ros J (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Schumpeter JA (1934/2008). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. New Brunswick, NJ, Transaction Publishers.
- Singh A (1997). Savings, investment and the corporation in the East Asian miracle. *Journal of Development Studies*, 34(6): 112–137.
- Stockhammer E (2004). Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5): 719–741.
- Stout LA (2012). The problem of corporate purpose. Issues in Government Studies No. 48, Brookings Institution, Washington, DC.
- Tori D and Onaran O (2015). The effects of financialization on investment: Evidence from firm-level data for the UK. Greenwich Papers in Political Economy No GPERC17, Greenwich Political Economy Research Centre, University of Greenwich, London.
- UNCTAD (2012). *Trade and Development Report, 1981–2011: Three Decades of Thinking Development*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report - Investor Nationality: Policy Challenges*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects – Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva.

- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2011). *Trade and Development Report, 2011: Post-crisis Policy Challenges in the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- Useem M (1999). *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*. New York, NY, Basic Books.
- van Treeck T (2007). Reconsidering the investment-profit nexus in finance-led economies: An ARDL-based approach. IMK Working Paper No. 1, Macroeconomic Policy Institute, Hans Boeckler Foundation, Düsseldorf.
- Vittas D and Cho YJ (1996). Credit Policies: Lessons from Japan and Korea. *The World Bank Research Observer*, 11(2): 277–298.
- Weston JF, Chung KS and Hoag SE (1990). *Mergers, Restructuring, and Corporate Control*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall International.
- Wheatley J and Kynge J (2015). Emerging markets: Deeper into the red. *Financial Times*, 16 November.
- Yao W, Benzimra F, Cheung F and Sheffuding I (2016). Asia cross asset focus: Restructuring China Inc. Société Générale Cross Asset Research, 23 May, Paris.

И ВНОВЬ О ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

А. Введение

В предыдущих главах речь шла о давних и новых проблемах, с которыми приходится сталкиваться развивающимся странам на пути трансформации структуры своей экономики в интересах устойчивого и всеохватного роста. В настоящей главе из этого опыта делается ряд общих выводов политического характера. В частности, в ней представлен новый взгляд на роль промышленной политики в условиях более открытой и взаимозависимой, но неравномерно развивающейся мировой экономики – экономики растущей финансовализации. Помимо этого в последние несколько десятилетий многие развивающиеся страны либо остановились в своем промышленном развитии, либо столкнулись с преждевременным началом деиндустриализации.

Как отмечается в главах II и III, с конца второй мировой войны стал набирать обороты процесс накопления капитала, необходимый для запуска и поддержания успешного догоняющего роста. Чем позже страна встает на путь экономического развития, тем масштабнее встает перед ней задача разработки стимулов и мер регулирования, необходимых для повышения нормы накопления и диверсификации экономики. Это требует от государств играть более заметную роль в создании благоприятных институциональных условий и облегчении доступа к финансовым ресурсам, без которых трудно добиться высоких и устойчивых темпов промышленного развития. Как об этом говорится в главе III, в этом ключ к проведению структурных преобразований, способствующих росту общей производительности труда в экономике, а также накоплению производственных знаний и формированию связи с доходами. В то же время, как отмечается в главе IV, стратегия увязки

инвестиций с экспортом, которая оказалась столь эффективной в ряде стран, позже других вставших на путь индустриализации, особенно в Восточной Азии, стала более спорной в условиях обострения конкуренции на рынках и ослабления мирового спроса. Распространение ГЦС, создаваемых МНП, главным образом развитых стран, также изменило механизмы увязывания торговли и инвестиций. Для структурной трансформации это имеет как положительные, так и отрицательные последствия, сумма которых для одних стран благоприятна, а для других – нет. Кроме того, как указывается в главе V, тенденция финансовализации корпоративных стратегий в развитых странах сегодня докатилась и до некоторых развивающихся стран со всеми вытекающими негативными последствиями для связки «прибыль–инвестиции». На это наложился также рост открытости финансовых рынков и потоков капитала между странами, которые стали причиной макроэкономической нестабильности и усиления уязвимости для внешних шоков.

В условиях, когда объем инвестиций, требующихся для трансформации экономики, постоянно растет, ослабление связки между экспортом, инвестициями и прибылью серьезно затрудняет реализацию стратегий догоняющего роста во всех развивающихся странах. Это требует переосмысления методов экономической политики в различных ее вариантах, включая промышленную политику. В то же время вопрос о роли и эффективности промышленной политики встает не только перед развивающимися странами, но и в политике развитых государств, где в последние несколько десятилетий в рамках перехода к постиндустриальному обществу масштабы промышленного производства снижались.

В частности, руководство некоторых развитых стран стали беспокоить темпы и масштабы этой тенденции, которая в начале 2000-х годов стала набирать обороты (Bernstein, 2012; Chang et al., 2013; European Commission, 2010). Медленный выход экономики этих стран из глобального финансового кризиса 2008–2009 годов дал повод к усилению этой озабоченности, заставив всерьез говорить о том, что для изменения баланса в экономике следует задействовать инструменты промышленной политики, перенося акцент с финансового сектора на развитие нефинансовых отраслей (Bellofiore and Garibaldi, 2011).

В последние несколько лет о промышленной политике было написано немало, причем в центре дискуссии, довольно бесплодной, лежал вопрос о том, должно ли государство поддерживать наиболее перспективные производства. В этой главе мы не будем возвращаться к этой хорошо изученной теме¹. Вместо этого внимание в ней будет уделено задаче взаимной увязки различных аспектов этой политики, необходимому для этого комплексному подходу, а также той институциональной геометрии, на основе которой она решалась во всех успешно идущих по пути промышленного развития странах независимо от контекста.

В. Переоценка сферы промышленной политики

1. Давняя история поощряемой государством структурной трансформации

Ни одной стране не удалось проделать тернистый путь от массовой сельской нищеты к постиндустриальному процветанию, не проводя целенаправленной и избирательной государственной политики по переориентации структуры производства на те виды деятельности и сектора, где производительность труда выше, труд оплачивается лучше, а технологический потенциал больше. Такая политика традиционно именуется промышленной политикой, хотя точнее было бы называть ее «политикой трансформации производства» (Osampo, 2014).

Как бы ни называлась такая политика, специалисты по истории развития экономики считают, что она уходит корнями в эпоху первой промышленной революции в Великобритании. Впоследствии, в XIX веке и в начале XX века, ею более систематически пользовались все страны, проводившие индустриализацию в последующий период, задача которых осложнялась необходимостью догонять тех, кто встал на путь индустриализации раньше².

Важное место в посвященных промышленной политике дискуссиях занимал послевоенный опыт, в частности опыт восточноазиатских стран, начиная с Японии. Вопрос заключался в том, чем можно объяснить их успех в разработке и претворении в жизнь промышленной политики по сравнению с другими странами с быстро растущей экономикой (Johnson, 1982; Chang et al., 2013). При этом опыт успешной поздней индустриализации при самых разных политических и социальных системах является гораздо более обширным (Hall and Soskice, 2001)³.

Несмотря на многообразие опыта, он в значительной мере связан с так называемой «эффективностью адаптации», т.е. со способностью создавать институты, правила и нормы, которые служили бы надежной опорой экономической активности и в то же время были бы достаточно гибкими для того, чтобы обеспечивать максимальную свободу политического

выбора для реагирования на конкретные вызовы в любой момент времени и в любой ситуации (North, 1990). Япония, хрестоматийный пример эффективного использования промышленной политики (Chang et al, 2013: 21), и другие восточноазиатские страны, успешно прошедшие путь индустриализации, – все они были готовы экспериментировать с выбором конкретных секторов и товаров с применяемым к

Ни одной стране не удалось проделать путь от сельской нищеты к индустриальному процветанию, не используя промышленной политики...

ним подходом. Акцент на гибкость и на эксперимент отражает реалии работы в условиях глобальной неопределенности, когда информация о наилучших путях стимулирования экономического роста и развития ограничена и когда успех в той или иной форме зависит от политической и социальной культуры страны, от исторически предопределенного пути и от поведения правящих элит. В этих условиях безальтернативного выбора (рост или стабильность цен, открытая или закрытая экономика, государственная или частная собственность, полностью фиксированный или гибкий валютный курс) и гораздо чаще – компромиссным вариантом. В этой связи умение находить правильное сочетание целей и инструментов превращается в неотъемлемый атрибут формирования политики. Эксперимент повышает шансы на успех наряду с правилами и договоренностями, гарантирующими, что результаты неудачного эксперимента будут решительно отвергнуты и что за них никто не будет цепляться. Вот почему центральное место в дискуссиях, посвященных управлению процессом структурной трансформации, должна занимать тема «прагматического эксперимента» (Cohen and DeLong, 2016: 12).

Кроме того, хотя возможности правительства или государства формулировать и проводить промышленную политику являются отражением конкретного исторического наследия и ограничиваются политическими, информационными и техническими факторами, они не заданы раз и навсегда: эти возможности приобретаются в процессе накопления знаний, который может иметь разную продолжительность и не всегда идти гладко. Дискуссии на тему того, является ли такой потенциал, который сегодня воспринимается как необходимое условие успешного экономического развития, результатом или причиной развития экономики современных развитых стран, это в известном смысле хождение по кругу. Важно то, что подобный аппарат и потенциал могут быть созданы и что процесс их создания не протекает безболезненно путем трансформации уже существующих или традиционных структур. Кроме того, не существует какой-либо одной универсальной модели, которая была бы применима во всех условиях: местная историческая и политическая специфика требует разных институциональных форм.

2. Извлечение опыта из успехов и неудач

Во многих развивающихся странах борьба за политическую независимость после окончания Второй мировой войны стала катализатором процесса индустриализации, начавшегося еще в межвоенный

период (Williamson, 2010). Создание промышленного потенциала рассматривалось в как важнейшее условие преодоления целого ряда экономических и социальных проблем, с которыми столкнулись новые независимые страны. Акцент был сделан на скорейшее достижение этой цели, в частности путем замещения импортных потребительских товаров для конечного потребления отечественными аналогами. Некоторые считают, что такой акцент, как и вызванные им чрезмерные ожидания, стал одной из главных преград для проведения результативной промышленной политики в этот период.

Как отмечалось в предыдущих главах этого доклада, в послевоенный период ускорение промышленного роста наблюдалось в большинстве развивающихся стран, хотя темпы этого процесса сильно различались. В значительной степени это было связано со способностью государства мобилизовать инвестиционные ресурсы для мощного инвестиционного рывка за рамки аграрной экономики, а также устранять пере-

косы и сглаживать трения по мере роста промышленности. В то же время с переходом на последующие этапы индустриализации задачи диверсификации производства и поиска новых динамичных рынков, как отечественных, так и зарубежных, требовали дополнительных усилий. Единственными странами, которым на этом пути удавалось добиваться стабильных успехов, стали страны Восточной Азии, где промышленная политика (сочетающая импортозамещение с мерами поощрения экспорта)

стала важнейшей частью общей политики, направленной на выстраивание прочной связи между прибылью, инвестициями и экспортом⁴.

Несмотря на всю успешность промышленной политики, с 1980-х годов эта тема практически перестала подниматься в дискуссиях, посвященных политике развития, по крайней мере в международных кругах. Эта политика стала олицетворением всех рыночных перекосов и провалов правительств, и в традиционном понимании она превратилась в главного виновника нереализованных экономических возможностей эпохи (Krueger, 1990). Свое последнее напутствие ей Всемирный банк произнес в «Докладе о мировом развитии» 1991 года. Для развивающихся стран новой путеводной звездой стала «структурная перестройка»: под структурой они стали понимать конкурирующие механизмы распределения ресурсов, либо рыночные (и ценовые), либо директивные, а перестройка стала ассоциироваться с ограничением тем или иным образом роли государства. Тем не менее тема промышленной политики прозвучала в Вашингтонском консенсусе, хотя и «вполголоса» и завуалированно, под девизом «стимулирования конкурентоспособности». Речь шла о сокращении издержек ведения бизнеса в целом и о создании условий, благоприятствующих привлечению ПИИ, в частности⁵.

... эта политика должна опираться на стремление к «прагматическому эксперименту» и на способность создавать институты, правила и нормы, которые отличались бы как стабильностью, так и гибкостью.

Тем не менее некоторые развивающиеся страны (особенно Восточной Азии) продолжали придерживаться более традиционных рецептов промышленной политики для ускорения, расширения и углубления процесса индустриализации. Наибольшую практическую приверженность таким подходам в последние годы демонстрировал Китай, который не только заимствовал важные аспекты из накопленного ранее опыта, но и адаптировал его к своим историческим особенностям и исходным условиям⁶. Возможно, еще более удивительно то, что этим же путем шли и многие развитые страны, даже если они зачастую скрывали или иначе формулировали свои цели. Так, избирательную промышленную политику проводили Соединенные Штаты. Ряд учреждений этой страны, такие как Управление перспективных исследовательских проектов Министерства обороны, Национальные институты здравоохранения, Национальный институт стандартов и технологий и Центральное разведывательное управление, работали над построением экономики знаний, связывая между собой инновационные компании, государственные ресурсы и новые источники финансирования (Wade, 2015; ДТР за 2014 год).

В последнее время тема промышленной политики вновь заняла место в повестке дня международных дискуссий⁷, что стало следствием не столько новых аналитических взглядов на процесс структурной трансформации, сколько невпечатляющих результатов политики в русле Вашингтонского консенсуса, проводившейся многими развивающимися странами (см. главы II и III этого доклада). Сегодня утверждается понимание того, что экономика развивается под влиянием как созидательных, так и разрушительных сил, которые неизбежно ведут к трениям, противоречиям и конфликтам (Kozul-Wright and Rayment, 2007). Более того, в контексте более открытых экономических отношений местные программы и потенциал неизбежно приходится в определенной степени адаптировать к быстро меняющемуся характеру международного разделения труда. Интернационализация производства усилила необходимость государственной поддержки частных компаний. И действительно, во многих странах государство де факто стало играть более активную роль

именно потому, что в современной мировой экономике, которая отличается все меньшей стабильностью, действующие самостоятельно частные сталкиваются с большей неопределенностью и более высокими рисками, которые они не в состоянии нейтрализовать.

Эти проблемы еще острее стоят перед развивающимися странами, поскольку, помимо необходимости преодолевать серьезное технологическое отставание и сокращать разрыв в издержках производства, в своих усилиях по ликвидации отставания от развитых стран им приходится сталкиваться с проблемами глобальной производственной кооперации. Однако именно эта сфера находится под более жестким частным контролем и в ней страны не могут демонстрировать всей своей политической самостоятельности.

В этом контексте правительства развивающихся стран должны ставить перед собой масштабные и в то же время реалистичные задачи, стремясь идти по «высокому» пути развития за счет поиска новых источников роста и динамизма, а не просто пытаясь максимально использовать то, что они уже имеют, полагаясь на существующие сравнительные преимущества. Небольшие поэтапные шаги могут оказаться полезными (Lin and Treichel, 2014); однако для переориентации на те виды хозяйственной деятельности, которые позволяют создавать больше добавленной стоимости и рабочих мест, обладая более высокой эластичностью по отношению к доходам и большим потенциалом роста производительности труда за счет генерации знаний, потребуются более радикальные меры, бросающие вызов сложившимся сравнительным преимуществам⁸. Обратной стороной этих масштабных устремлений должно стать признание возможности неудач, после которых не должны опускаться руки. Необходимы механизмы выявления как успехов, так и недоработок, которые должны либо исправляться, либо вести к прекращению государственной

помощи. Соответственно, речь должна идти не о том, следует ли разрабатывать и претворять в жизнь промышленную политику вообще, а о том, как правильно это делать (Naudé, 2010), или, говоря иными словами, о том, чтобы «правильно осмыслить политическую экономию» (Cohen and DeLong, 2016: 23).

Тема промышленной политики вновь заняла место в повестке дня международных дискуссий, поскольку процесс глобализации и международное разделение труда усилили потребность в поддержке частных компаний инструментами государственной политики.

Речь должна идти не о том, следует ли использовать промышленную политику вообще, а о том, как правильно это делать.

С. Различная геометрия отношений государства и бизнеса

Сравнительный анализ успешного опыта структурной трансформации свидетельствует о важности конкретной формы взаимоотношений между государством и бизнесом, характеризующейся внешне противоречивым сочетанием тесных связей, взаимозависимости и независимости. Практические исследования, посвященные изучению опыта и исторических условий разных стран, указывают на то, что все они обладали «высокоэффективным аппаратом государственного управления, тесно связанным с деловыми кругами и в то же время независимым от них» (Evans, 1998: 69). Хотя во многих из этих исследований главный акцент был сделан на роли государственного управления, не меньшее внимание следует уделять структуре бизнеса и динамике отношений между ним и государством. Таким образом, строя государство развития, не меньше внимания следует уделять институтам, способствующим диалогу, обмену информацией и обратной связи, а также конкретным мерам, которые традиционно относятся к сфере промышленной политики (UNECA, 2016). Речь идет об институтах и процессах в системе государственного управления и промышленности, а также о тех, которые обеспечивают связь между ними.

1. Институты государства развития

Мысль о том, что для решения проблем координации, стимулирования и контроля, возникающих в процессе взаимодействия частных субъектов, требуется помощь институтов государства, лежит в самом сердце концепции государства развития⁹. Согласно этой доктрине, директивным органам следует доверять определение цен и объемов многих поставляемых товаров и услуг рыночным силам, вмешиваясь в тех случаях, когда, по их мнению, рынки не смогут обеспечить автоматического достижения некоторых важнейших целей вообще, достаточно быстро или в увязке с другими требованиями. Речь идет о мобилизации ресурсов для производственных инвестиций, технологическом развитии, нахождении компромиссных вариантов в вопросах распределения и восполнении институциональных пробелов, которые могут мешать устойчивой структурной трансформации. Адельман (Adelman, 2000) обрисовала некоторые характеристики государства развития, к числу которых она отнесла значительную

степень самостоятельности, наличие возможностей и способности проводить политику в интересах страны, очевидную политическую приверженность экономическому развитию и необходимую степень экономической независимости от внешних условий.

Государства Восточной Азии в том виде, в котором они сформировались в 1960-х и 1970-х годах, безусловно, демонстрировали эти качества. Они создали предсказуемый экономический климат, обеспечив, в том числе, разумную защиту прав собственности, отвели четкую роль рыночной конкуренции и проводили политику, в целом ориентированную на стимулирование развития. Они подчеркивали также важность крупных инвестиций в обрабатывающую промышленность, вкладывая при этом значительные средства в развитие образования и профессиональной подготовки. В то же время в своей политике они не действовали под диктовку деловых кругов; напротив, они довольно широко практиковали государственный надзор за рынком в русле сформулированной на политическом уровне концепции национального развития (Wade, 1990).

Что касается институциональной базы, общей особенностью этих государств являлось наличие эффективного и стабильного административного аппарата, тесно связанного с бизнес-сообществом и в то же время независимого от него и нередко обладающего доступом к надежной ресурсной базе благодаря параллельному укреплению фискальной системы. Такое сочетание компетентности и независимости бюрократической машины не являлось «врожденным» культурным или историческим свойством успешных стран: эти свойства зачастую появлялись у них в процессе реформирования и функционирования системы управления, как правило, при мощной поддержке политического руководства, способного сформулировать общую национальную идею для сглаживания конфликтов интересов и твердо приверженного четко поставленным целям развития (например, диверсификация и модернизация промышленности). Широкий и стабильный успех, как правило, ассоциировался с ролью ведущего министерства или ведомства, иницирующего программы развития и придающего согласованность политическим инициативам и функционированию государственных институтов, а также обеспечивающего их преемственность.

Утверждалось, что важными особенностями работы такого административного аппарата являлись процедура привлечения сотрудников исключительно на основании индивидуальных заслуг и такая система карьерного роста, которая гарантировала оплату, сопоставимую с частным сектором (Evans, 1995, 1998). К назначаемым на высокие посты в государственных органах лицам предъявлялись следующие требования: наличие технических знаний и лидерских способностей, тесные контакты и профессиональные связи между руководителями таких органов и высшими правительственными чиновниками, а также регулярное взаимодействие со всеми ведущими государственными учреждениями, в том числе с руководителями министерств.

Одну из своих главных задач государство развития в этих странах, безусловно, видело в увеличении предложения инвестиционных ресурсов и частичном финансировании долгосрочных капиталовложений. Государственные стратегии накопления капитала предусматривали в той или иной форме передачу земель и других ресурсов, ослабление конкуренции в одних областях и ее усиление в других, жесткое государственное регулирование и контроль в системе финансов, а в ряде случаев и ее огосударствление, а также проведение поощряющей инвестиции макроэкономической политики, в том числе прямое инвестирование в некоторые хозяйственные сектора. Что особенно важно, эти государства судили об успехе не просто по росту инвестиций, стимулирующих экономический рост, а по тому, насколько эти инвестиции удавалось направить в те сектора, которые могут обеспечить стабильную и высокооплачиваемую занятость для граждан. Это требовало от них координации усилий по перенаправлению ресурсов из традиционных секторов благодаря повышению производительности труда в сельском хозяйстве и передаче образующихся излишков новым промышленным производствам (Grabowski, 2003; Studwell, 2013). Требовало это и целенаправленного снижения рисков и наращивания прибылей в отраслях, считающихся важными для будущего роста (Wade, 1995; Amsden, 2001). Как и для их предшественников в конце XIX–XX века, для этих стран решение данных задач означало необходимость в полной мере использовать созидательный потенциал рынков на основе стратегического встраивания в международную экономику, при одновременной защите некоторых отечественных производителей от чрезмерной конкуренции.

Для успешной структурной трансформации требуется эффективный и стабильный административный аппарат, тесно связанный с бизнес-сообществом и в то же время независимый от него.

Представительные органы деловых кругов и государства могут играть важнейшую роль, примиряя несовпадающие интересы, координируя ожидания и содействуя проведению в жизнь политики.

В то же время опыт других стран не всегда оправдывал ожидания. В одних случаях причиной этого стал недостаточный акцент на выстраивание связей и механизмов взаимодействия для поощрения и поддержки диверсификации и модернизации производств в интересах повышения производительности труда. В других случаях это было связано с тем, что государство обслуживало интересы кругов, не стремившихся к расширению повестки дня развития. В таких странах проблема сводилась к низкой эффективности управления, усугубляемой коррупцией в тех или иных масштабах. Являясь серьезным препятствием на пути прогресса, она может быть как симптомом, так и причиной проблемы (Khan, 2007; Hausmann, 2015)¹⁰.

Опираясь на результаты ряда исследований, посвященных положению в странах Африки, ЭКА ООН (UNECA, 2014) пришла к выводу, что проводимая этими странами промышленная политика была эффективной в том случае, когда в ее основе лежал такой же общий набор принципов, который предопределил успех в странах Восточной Азии и в других регионах. В их числе – независимость государственных органов, которые должны хорошо чувствовать потребности промышленных и других компаний, оставаясь при этом защищенными от влияния групп, преследующих свои собственные интересы, и от политического давления; координация политики, инициатором которой должен выступать глава правительства и в которой должны участвовать центральный аппарат исполнительной власти и ключевые отраслевые министерства; наличие национальных планов, реализация которых не должна зависеть от смены политического руководства; а также существование «руководящих органов», наделенных полномочиями координировать работу и урегулировать принципиальные конфликты, которые нередко должны играть ключевую роль, поскольку промышленная политика зачастую затрагивает интересы самых разных министерств и ведомств. Однако практическая ситуация часто очень далека от идеала, особенно когда политика структурной перестройки не только разрушает промышленную базу, но и подрывает возможности государства и органов управления проводить независимую промышленную политику. Отсутствие мира и безопасности также мешает использовать ценные государственные и частные ресурсы в инвестиционных целях, не позволяя директивным органам, бизнесу и домохозяйствам проводить долгосрочные стратегии развития,

которые реализуются в других регионах. Один из предлагаемых путей движения вперед – постепенно начать создавать в конкретных районах ведения хозяйственной деятельности то, что Буур и соавторы (Buur et al., 2012) и другие экономисты (например, Roll, 2014) называли «очагами эффективности», даже в тех случаях, когда общие условия не позволяют государству прилагать целенаправленные усилия, ассоциирующиеся с более классической моделью государства развития.

2. Отношения между государством и бизнесом

Хотя в современной литературе по вопросам развития рынка, предпринимательство и частный сектор рассматриваются как усредненные абстракции, добившиеся успехов государства развития, от Скандинавии (Ornston, 2012; Ali-Yrkkö and Hermans, 2002) до Восточной Азии, взаимодействовали не с абстрактным частным сектором, а конкретными деловыми кругами и группами. Директивные органы этих стран выбирали конкретные бизнес-группы и тесно работали с ними. Более того, их влияние и обмен информацией были взаимными: деловые круги лоббировали выгодные им политические меры, а государственные органы, что не менее важно, влияли на стратегии компаний инструментами проактивной промышленной политики.

Ряд исследователей (Campos and Root, 1996; Amsden, 2001; Schneider, 2013, 2016) считали, что залогом успеха в выстраивании этих эффективных взаимоотношений является создание совещательных органов, в состав которых должны входить представители государства и бизнеса. Эти органы могут примирять несопадающие интересы, координировать ожидания, а также содействовать принятию политических мер и осуществлять надзор. Ряд принципов идеального государственно-частного сотрудничества был заимствован из успешных моделей, таких как экспортные советы в Республике Корея (Schneider, 2016). К их числу относятся регулярное проведение встреч для обмена достоверной информацией и налаживания долговременных связей; наличие полномочий распределять ресурсы, используя количественные целевые показатели для контроля их выполнения с обеих сторон; укомплектование техническими кадрами из министерств и хорошо финансируемых деловых ассоциаций, имеющими четкое представление о тех проблемах, которыми им предстоит заниматься. Что немаловажно, по мере постепенного отхода от практического акцента на поощрение развития тяжелых отраслей промышленности подобные советы, например национальные научно-технические советы, находили применение в процессе диверсификации и создания высокотехнологических отраслей.

Такие развитые страны, как Дания, Финляндия и Швеция, где координация была поставлена на широкую основу, могли более активно инвестировать в потенциально проблемные инновации, поскольку компании этих стран демонстрировали большую готовность к заключению новых договоренностей о распределении потенциальных положительных результатов и рисков процесса трансформации и к участию в их практической реализации (Sabel, 1994). В итоге этим странам, экономика которых в тот период не отличалась высокой технологичностью, удалось добиться таких компромиссов и изменений в структуре распределения, которые позволили им сделать впечатляющий рывок, перейдя всего лишь за несколько десятилетий от лесного хозяйства и пищевой промышленности к таким наукоемким отраслям, как производство программного обеспечения и телекоммуникационного оборудования. С другой стороны, в странах, где традиции координации были более слабыми или отсутствовали вообще, было сложнее убедить компании обмениваться информацией, необходимой для того, чтобы технологический прорыв мог реально трансформировать экономику. Компании не стремились делиться конфиденциальной информацией о потребностях в капитале и кадрах и портфеле заказов, обмен которой мог обеспечить им более широкие выгоды. Сама задача убедить компании в том, что сотрудничество либо с другими фирмами, либо с государством и работниками может приносить пользу, иногда оказывалась невыполнимой. В этих условиях возможности сотрудничества ограничиваются такими политическими мерами, которые могут влиять на производственную деятельность лишь косвенно, сводясь к ограничению роста заработной платы или бюджетной экономии (Ornston, 2012).

Развивающиеся страны все активнее стремятся адаптировать свои институциональные механизмы, чтобы побудить бизнес, государственные органы и все другие заинтересованные стороны к участию в выработке взаимовыгодных политических мер и стратегий преодоления своего отставания. В начале 2000-х годов некоторые африканские страны создали по образцу восточноазиатских советов президентские консультативные советы инвесторов (ПКСИ), призванные активизировать консультации и координацию между государственным и частным сектором¹¹.

Что касается бизнеса, такое взаимодействие обычно поддерживается под эгидой *предпринимательских или отраслевых ассоциаций*, причем то, насколько успешно будет в дальнейшем продвигаться процесс разработки и претворения в жизнь промышленной политики, во многом зависит от того, насколько эффективно эти ассоциации представляют реальные интересы своих членов. Во многих рассматривавшихся ранних примерах такие ассоциации уже существовали, в более поздних – создавались с нуля по сути в рамках уже проводимой промышленной политики (см. вставки 6.1 и 6.3). В некоторых странах директивные органы работают лишь с представителями ассоциаций, а не с отдельными предприятиями.

Вставка 6.1**ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И РОЛЬ УЧРЕЖДЕНИЙ-ПОСРЕДНИКОВ: ОПЫТ ЭФИОПИИ**

Опыт Эфиопии может служить наглядным подтверждением той важной роли, которую отраслевые ассоциации деловых кругов могут играть в обеспечении эффективности промышленной политики как инструмента индустриализации и структурной трансформации. Эфиопия является одной из стран Африки, претворяющих в жизнь полноценную стратегию промышленного развития, во многом аналогичную той, которой следовали страны Восточной Азии. Результаты исследования, проведенного недавно одним из авторов национальной Стратегии роста и трансформации, убедительно доказывают, что, вопреки бытующему мнению, промышленная политика может работать даже в такой структурно слабой развивающейся стране с низким уровнем дохода, как Эфиопия (Oqubay, 2015). В основу исследования лег углубленный анализ положения в трех важных для страны отраслях, производящих цемент, продукцию цветоводства и кожу и кожевенные изделия. В начале 2000-х годов правительство Эфиопии разработало стратегию развития с опорой на сельское хозяйство при опережающем развитии обрабатывающей промышленности и ориентации на экспорт, призванную запустить процесс структурной трансформации на основе укрепления связей между сельским хозяйством и промышленностью и при уделении особого внимания тем стратегическим секторам, в которых у страны имелись сравнительные преимущества.

Одной из важнейших составляющих стратегии является создание институтов, аналогичных тем, которые использовались в рамках восточноазиатской модели развития, отличительной особенностью которой стала мобилизация общества на основе четкого общего видения будущего, приверженность укреплению потенциала государства и стремление к налаживанию партнерских связей между государством и бизнесом в целях разработки стратегий и их адаптации с учетом изменений во внутренних и международных условиях и в практике. Институциональной основой координации и сотрудничества между государственным и частным сектором стали создаваемые с участием государства и бизнеса отраслевые консультативные органы. По мнению Окубэя (Oqubay), эти учреждения-посредники сыграли важнейшую роль в развитии конкретных секторов, внося вклад в формулирование принципиальных решений и влияя на процесс их принятия. В частности, правительство Эфиопии поощряло создание отраслевых ассоциаций, представляющих коллективные интересы тех или иных отраслей. Такие учреждения-посредники поддерживали регулярные контакты с важнейшими правительственными органами, в том числе на самом высоком уровне, и тем самым облегчали процесс принятия решений, представляя последнюю информацию, осуществляя мониторинг и указывая на препятствия, сдерживающие развитие отраслей в целом, а также доводя свои намерения и озабоченности до сведения соответствующих правительственных структур.

Окубэй утверждает, что учреждения-посредники сыграли жизненно важную роль в разработке и проведении отраслевой политики, поскольку они не только помогали ставить проблемы, затрагивающие ключевых представителей частного сектора, но и компенсировали недостаток институциональных возможностей правительства и слабость механизмов координации как между федеральными правительственными структурами, так и между федеральными и региональными органами власти.

В то же время результаты проведенных Окубэем отраслевых исследований говорят о том, что влияние учреждений-посредников на политику в той или иной отрасли может различаться в зависимости от согласованности работы, уровня развития и организационного потенциала ее ключевых представителей. Менее организованные учреждения-посредники, имевшие поверхностное представление о проблемах своих отраслей, как правило, оказывали «пассивное влияние на процесс принятия решений». Их членам не хватало «общего видения», и они менее эффективно добивались от правительств принятия нужных политических решений. Так, те трудности, которые по-прежнему стоят перед кожевенной промышленностью Эфиопии, отчасти объясняются неспособностью отраслевой ассоциации представлять членов, ставя конкретные цели и руководствуясь четкой перспективой. Это говорит о трудностях организации отраслей (например, кожевенной и пищевой промышленности), которые

3. Поддержка, результаты работы и контроль

Формирования у государства и бизнеса общего взгляда на будущее и совместной постановки задач, конечно же, недостаточно; государство должно также иметь возможность следить за тем, чтобы бизнес вкладывал необходимые инвестиции и вносил в свою работу согласованные изменения. Хотя без этой контрольной функции, описываемой как «взаимный

контроль» (Amsden, 2001) или как «помощь в обмен на результаты» (Evans, 1998), на успех промышленной политики рассчитывать довольно сложно, в возобновившихся дискуссиях на тему промышленной политики данный аспект редко получает достаточное внимание (Schneider, 2016; Sen, 2015; Peiffer, 2012).

В восточноазиатских странах государству удалось увязать применение своих политических инструментов (предоставление доступа к более дешевому капиталу, нейтрализация угрозы конкуренции из-за рубежа или обеспечение привилегированного

Вставка 6.1 (продолжение)

состоят из большого числа мелких и средних фирм и производственно-сбытовые процессы в которых являются менее интегрированными, поскольку в них участвуют многочисленные предприятия разных секторов.

На этом фоне контрастом выглядит активная роль, которую успешно играли ассоциации и экспортеры продукции цветоводства. Доля цветов в общем объеме экспорта товаров увеличилась с 0,03% в 1997/98 году до 12% в 2014/15 году (расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Комтрейд ООН, МСТК, третий пересмотренный вариант), и число компаний в этом секторе, которое было очень небольшим, превысило сотню. В них занято порядка 50 000 человек, и они ежегодно экспортируют продукции более чем на 660 млн долларов. Развитие этого сектора описывалось как вселяющий оптимизм пример «открытия себя» (World Bank, 2014; Oqubay, 2015). Хотя цветоводство первоначально не относилось к числу приоритетных секторов, активность производителей заставила государство обратить внимание на его потенциал и поддержать его дальнейшее развитие. Было создано специальное агентство развития для поощрения быстрого и устойчивого роста производства и производительности труда в этом секторе, облегчения экспорта диверсифицированной продукции, отвечающей международным санитарным и фитосанитарным требованиям, и координации вспомогательных услуг. Эта государственная структура координировала свою работу с частной цветоводческой ассоциацией, которая была создана еще в 2002 году, когда сектор представлял собой небольшую горстку производителей. Столкнувшись с проблемами с логистикой, землей и финансированием, они учредили ассоциацию и стали добиваться поддержки государства. Помощь со стороны государства вскоре поступила: был разработан пятилетний план действий, для цветоводов был облегчен доступ к земле, долгосрочным кредитам и специальной инфраструктуре, и им было оказано содействие в координации воздушных перевозок. Кроме того, при поддержке правительства Нидерландов власти Эфиопии стали поощрять университетскую подготовку специалистов – цветоводов, а также создали центры профессионально-технической подготовки. Успешному развитию цветоводства и повышению эффективности государственной поддержки на основе диалога между государством и частным сектором помогла сравнительно короткая производственная цепочка, которая является не столь сложной и интегрированной.

С точки зрения политики эфиопский опыт говорит о том, что для того, чтобы быть эффективными, учреждения-посредники должны представлять интересы небольших групп и активно доносить намерения и озабоченности своих членов до соответствующих государственных органов, желательно на самом высоком уровне. Работа от имени подсектора, ставящего перед собой конкретные цели и работающего на стратегическую перспективу, упрощает взаимодействие с государством и дает возможность более эффективно влиять на принимаемые решения. Кроме того, в странах, где по-прежнему существует крупный аграрный сектор, структурная трансформация и налаживание производственных связей в интересах повышения производительности труда требуют от правительства и бизнеса в процессе своего взаимодействия выходить за рамки промышленного сектора; их взаимодействие должно распространяться и на сырьевой сектор, производственные структуры которого должны адаптироваться к потребностям обрабатывающих производств в сырье. К сожалению, в этом секторе представительные ассоциации по-прежнему встречаются крайне редко. Опыт проведения промышленной политики в Эфиопии показывает также, что, помимо дееспособных отраслевых ассоциаций и взаимодействия компетентных правительственных органов и бизнеса, необходима тесная координация взаимодействующих между собой различных государственных органов. Поддержка государством процесса налаживания связей предполагает участие многих министерств, ведомств и деловых ассоциаций, а также институционально оформленной межведомственной и межучрежденческой координации процесса разработки и особенно реализации политики, которая должна поддерживаться регулярно, а не время от времени. Как и во многих других развивающихся странах, в Эфиопии такая координация хорошо выглядит на бумаге, а на практике она не столь эффективна.

доступа к дефицитным валютным ресурсам) с количественными показателями работы бизнеса, такими как повышение производительности труда и рост экспорта. В других регионах достигнуть подобных договоренностей оказалось сложнее. В Латинской Америке возникновение «иерархического капитализма» (Schneider, 2013) стало следствием неспособности государства убедить бизнес в необходимости трансформации. Начиная с 1950-х годов директивные органы поощряли крупные национальные компании к активному инвестированию в импортозамещающие

производства под прикрытием защитных тарифов и торговых ограничений, забыв при этом увязать получение более высокой прибыли благодаря этим мерам с достижением соответствующих производственных показателей (Schneider, 2016; Agosin, 2013). Аналогично этому, в ходе рыночных реформ в 1990-х годах государство редко устанавливало конкретные требования к результатам производственной деятельности даже в тех случаях, когда бенефициарами государственных программ приватизации выступали конкретные коммерческие группы.

На коммунальные предприятия распространялись обычные отраслевые нормы регулирования (касающиеся оказания важнейших услуг или монопольного положения), однако, по мнению Родрика (Rodrik, 2008), директивные органы в странах Латинской Америки злоупотребляли «пряниками» в ущерб «кнуту».

Когда тема промышленной политики в 2000-х годах вернулась в латиноамериканскую повестку дня, директивным органам, осознавшим предыдущие недоработки, было по-прежнему непросто заставить существующие бизнес-группы пойти на равноценный обмен. Так, в Бразилии основной банк развития финансировал практически все крупные компании, не настаивая на выполнении ими каких-либо требований к результатам работы (Schneider, 2016). Поиск национальных компаний-лидеров, готовых переориентировать свои стратегии на экспортную экспансию, не сопряжен практически ни с какими иными требованиями кроме требования расширять свое присутствие на зарубежных рынках. В одном из немногих секторов, где государство, пытаясь повысить заинтересованность бизнес-групп в диверсификации, целенаправленно выстроило отраслевую стратегию, а именно стратегию возрождения судостроения, результаты оказались разочаровывающими, а уровень производительности труда остается гораздо ниже, чем в ведущих азиатских компаниях (Lima, 2016; Schneider, 2016). Возможности роста производительности труда так и не были использованы, поскольку места для строительства новых верфей выбирались в расчете на получение максимальной политической поддержки, а не выгоды от интеграции.

Аналогично этому созданные в последнее время ПКСИ, о которых говорилось выше, сталкивались с трудностями в стремлении заимствовать у восточноазиатских стран механизмы координации взаимодействия государства и бизнеса. Это было связано с тем, что данные механизмы не имели необходимых каналов обратной связи, а также возможностей осуществлять мониторинг и оценку¹². В результате ПКСИ занимались в основном реформой регулирования, игнорируя более общие вопросы, без решения которых невозможно поощрять инвестиции и индустриализацию, такие как макроэкономическое управление, развитие инфраструктуры и подготовка квалифицированных кадров, а также создание институциональной основы реального диалога между государством и частным сектором. В приведенных восточноазиатских примерах обратная связь осуществлялась на регулярной и даже на непрерывной основе под контролем всех участников, способствуя принятию незамедлительных мер реагирования.

Без хорошо налаженной обратной связи в проводимую политику невозможно вносить текущие коррективы, а также выявлять неэффективные политические меры и отказываться от них.

Обратная связь требуется не только на уровне надзорных механизмов создаваемых государством и бизнесом советов, но и на уровне индивидуальных механизмов поддержки. Например, в Южной Африке министерство торговли и промышленности стремится поддерживать те предприятия, которые пытаются преодолеть препятствия, мешающие использо-

ванию новых возможностей, а не принимать общие меры для стимулирования отдельных секторов или направлений хозяйственной деятельности (UNECA, 2014). В рамках такого адресного подхода финансирование предлагается в обмен на обязательства фирм-получателей выполнять заранее согласованные количественные целевые показатели¹³. Программы поддержки предусматривают периодическое проведение заранее оговоренных обзоров и график

постепенного сокращения помощи (DTI, 2007).

Важный вопрос заключается в том, почему, несмотря на использование довольно схожего набора мер промышленной политики и пакета стимулов, «кнут» работал в одних развивающихся странах, но не работал в других. Подробно описана неудача промышленной политики импортозамещения в Латинской Америке (Hirschman, 1968; ДТР за 2003 год). Однако с очевидными трудностями на этом фронте столкнулись и многие государства в Южной Азии, например Пакистан (Ahmed, 2016), а также большинство африканских государств. Хотя исчерпывающий ответ на этот вопрос неизбежно требует учета многих исторических и региональных особенностей, общим знаменателем является сложность задачи достижения компромисса между стимулированием роста производительности труда, с одной стороны, и поддержанием экономической (и политической) стабильности – с другой. В процессе глубокой структурной трансформации кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает, причем на разных стадиях этого процесса состав победителей и побежденных может меняться. Таким образом, способность государства примирять такие конфликты интересов, не ставя под угрозу повестку дня развития, имеет жизненно важное значение для поддержания долгосрочного поступательного процесса структурной трансформации. По сравнению с развитыми странами в развивающихся странах имеется более широкий и многогранный спектр противоборствующих альянсов, поскольку их общество нередко продолжает оставаться менее однородным этнически, социально, религиозно, а также экономически и политически.

Правительства должны иметь также возможность следить за тем, чтобы бизнес вкладывал необходимые инвестиции и вносил в свою работу согласованные изменения.

D. Переоценка инструментария промышленной политики

Важнейшие уроки, которые можно вынести из сравнительного анализа истории промышленной политики, касаются в основном не относительных достоинств тех или иных политических инструментов и механизмов, а их практического применения. В зависимости от контекста развития конкретные детали могут меняться, однако, несмотря на вызовы, связанные с ограничением пространства для маневра, политические инструменты остаются узнаваемыми. Директивные органы, стремящиеся диверсифицировать и модернизировать структуру своей экономики, будут так или иначе, хотя и с разной активностью, и далее использовать такие инструменты, как тарифы, субсидии, доступ к кредитованию, государственные закупки, огосударствление и меры регулирования (например, см. вставку б.2, посвященную государственному заказу).

1. Активная и пассивная промышленная политика

В прошлом большое внимание уделялось проведению различий между вертикальной политикой, нацеленной на конкретные фирмы, сектора или виды хозяйственной деятельности, и горизонтальной промышленной политикой, направленной на общее улучшение экономического климата, например на создание транспортной инфраструктуры, обеспечение бесперебойного энергоснабжения и подготовку достаточно образованной рабочей силы. Однако эти различия являются довольно искусственными, поскольку на практике даже предположительно нейтральная горизонтальная политика может иметь вертикальный эффект, в большей степени благоприятствуя одним секторам, чем другим, в зависимости от их конкретных характеристик. Например, экспорту цветов в большей степени благоприятствуют

инфраструктурные проекты в сфере воздушных перевозок, в то время как торговля автомобилями и сырьевыми товарами выигрывает от модернизации морских портов. Хотя политическое решение ослабить кредитные ограничения может повлиять на процентные ставки в целом, на отдельных отраслях оно отражается по-разному в силу их разной зависимости от таких факторов, как банковское кредитование и степень прибыльности. Как бы государство не старалось избежать создания конкретных преференций, даже внешне универсальная и недифференцированная политика может отражаться на отдельных видах хозяйственной деятельности по-разному. Поскольку директивные органы «обречены на фаворитизм», лучше всего признать этот факт и постараться предоставлять преференции правильно.

Например, в Китае государство играло в новейшую эпоху очень заметную роль в формировании динамической связи между прибылью, инвестициями и экспортом, используя на самых разных уровнях сочетание как более общих, так и избирательных адресных мер, которое со временем менялось (Knight, 2012). На начальных стадиях реформ китайские директивные органы могли использовать

накопленные в плановой экономике большие объемы капитала для проведения трудоемкой индустриализации с опорой на потребление, стремясь перевести поселковые и сельские предприятия на рыночные рельсы и перекладывая издержки такой трансформации на государственные предприятия (ГП). Баланс этих мер со временем изменился, поскольку в начале 1990-х годов Китай переориентировался на стратегию роста, в большей степени акцентированную на развитие экспорта, уделяя особое внимание таким секторам, как автомобилестроение, производство полупроводников и высокоскоростных поездов. Главную роль в финансировании крупных инфраструктурных инвестиций взяло на себя государство. В то же время ГП и МНП поощряли

Для проведения активной политики, направленной на глубокое реформирование корпоративной структуры и поведения, требуется достаточный потенциал государства и определенная степень дисциплины, которые при обсуждении промышленной политики нередко игнорируются.

Вставка 6.2

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

Слабый или нестабильный спрос является одним из главных препятствий для выживания и роста обрабатывающих компаний (Tubout, 2000) вне зависимости от того, носит ли их деятельность высокотехнологичный характер. Государственный заказ, который всегда занимал видное место в государственной политике, являлся важным инструментом, которым государство как крупнейший покупатель может пользоваться стратегически (Kozul-Wright, 1995; Tooze, 2015; Kattel and Lember, 2010). Вряд ли найдутся такие частные структуры, которые по уровню спроса могут соревноваться с государством, и ни одна из них не может похвастаться столь же широкой его номенклатурой. Государство финансирует промежуточное потребление (государственные закупки товаров и услуг), социальные трансферты в материально-вещественной форме, которые домашние хозяйства получают через рыночных производителей (медицинское обслуживание и специальные приспособления), а также валовые вложения в основной капитал.

В краткосрочной перспективе государственный спрос может помочь созданию рабочих мест и поддержанию на плаву попавшего в тяжелое положение предприятия в отстающем или менее развитом регионе. В более долгосрочной перспективе он может помочь небольшим фирмам выйти на такие объемы или уровень качества, которые позволят им конкурировать на большем числе рынков, опробовать новые инновационные товары и создать для них рынок, а также стимулировать инновации, определяя спрос на новые технологии и технические решения. (European Commission, 2014 and 2016; Wade, 2015). Даже сам процесс формирования госзаказа может принести пользу, если он поощряет диалог, обмен информацией, прозрачность и долговременный циклический процесс адаптации и накопления знаний обеими сторонами. Это вовсе не означает, что процедура государственных закупок является простой; странам, находящимся на начальных этапах развития, иногда приходится организовывать несколько торгов для распределения крупных государственных заказов между разными фирмами, по возможности упрощая процедуру, чтобы в торгах могли участвовать и мелкие фирмы.

Германия уже давно осуществляет прозрачную стратегию государственных закупок, предписывающую использование определенных материалов, технологий или стандартов, что позволяет правительству стимулировать развитие определенных категорий компаний или технологий (Chang et al., 2013). В Соединенных Штатах власти штатов имеют свои закупочные структуры, работающие на основе собственной стратегической программы, причем одни штаты отдают предпочтение местным производителям, а другие – устанавливают требования к доле локализации. Результаты проведенных в последнее время исследований говорят о том, что развивающиеся страны также рассматривают госзаказ в качестве потенциально важного инструмента (Thrasher and Gallagher, 2015). Их авторы приводят ряд примеров его использования в этих странах. Так, Вьетнам ограничивает участие иностранных фирм в торгах, за исключением тех случаев, когда местные производители не в состоянии поставить необходимые товары или услуги. В Индонезии закон о торговых привилегиях требует, чтобы доля местных компонентов в продукции была не ниже 80%; в Бразилии местным строительным компаниям предоставляются преференции при размещении госзаказа. В Малайзии государственный заказ используется для поддержки коренных народов; в Бразилии в рамках политики конкурсного размещения госзаказа была запущена экспериментальная программа устойчивых государственных закупок.

Бытует мнение, что развивающимся странам следует использовать госзаказ исключительно для поддержки развития базовых обрабатывающих отраслей и процесса индустриализации, а не для стимулирования инноваций и технологического прогресса. Однако примеры в области как высоких (компания «Эмбраер» в Бразилии), так и не столь высоких (производство биоразрушаемой целлюлозной упаковки в Таиланде) технологий свидетельствуют о том, что госзакупки могут использоваться для стимулирования инновационного развития не только в развитых странах.

и убеждали заняться промышленной модернизацией (зачастую в рамках совместных предприятий) (Lo and Wu, 2014).

В менее развитых странах, например в странах Африки к югу от Сахары, комбинация более общих и избирательных мер должна серьезно отличаться от более стандартных наборов рецептов промышленной политики, поскольку эти страны по-прежнему являются преимущественно аграрными и имеют менее развитые рынки, более узкую промышленную базу и слабые государственные институты. Более того,

основная доля несельскохозяйственной рабочей силы занята на мелких фирмах или микропредприятиях, межфирменная специализация и кооперация часто отсутствуют, а на хозяйственные отношения сильное влияние оказывают неформальные институты, которые далеко не всегда работают по правилам рыночной экономики. Для преодоления этих препятствий и взращивания более крупных и конкурентоспособных предприятий как в промышленности, так и в сельском хозяйстве государству требуется играть особенно активную роль. Параллельно развитию

Вставка 6.2 (продолжение)

Возможно и то и другое, как показывает опыт некоторых развивающихся стран, стремящихся наладить производство заменителей дорогостоящих оригинальных медикаментов для своего населения. В Африке и Латинской Америке поддержка этих масштабных планов осуществляется как на национальном, так и на региональном уровне. В настоящее время Африка импортирует свыше 80% фармацевтических и медицинских товаров (UNECA, 2014), однако Африканский союз сформулировал план развития фармацевтической промышленности, цель которого заключается в том, чтобы при поддержке региональных банков развития содействовать устойчивому местному производству соответствующих международным стандартам важнейших лекарственных препаратов. Сегодня уже свыше 30 стран создали тот или иной фармацевтический потенциал, хотя их продукция имеет разное качество, а ее производство – разный уровень регулирования. Государственный заказ может играть важную роль в формировании спроса по линии государственной системы здравоохранения. Например, в Латинской Америке правительства 13 стран и три региональные ассоциации объединили свои силы, закупая медикаменты на региональном уровне в рамках более широкой деятельности по стимулированию развития регионального производства и торговли. Такое сотрудничество уже позволило снизить издержки на целые 40%. Само собой разумеется, что региональное сотрудничество в производственной сфере должно пользоваться политической поддержкой на национальном уровне.

В рамках стратегии трансформации стратегическую роль могут играть и государственные предприятия. Например, в Сингапуре такие предприятия играли важную роль в таких сферах хозяйственной деятельности, как авиаперевозки, судостроение, телекоммуникации, портовые операции и морские перевозки, машиностроение и банковское дело, причем многие продолжают играть ее и сегодня. Кроме того, созданная в Республике Корея государственная сталелитейная компания вскоре превратилась в одного из самых эффективных производителей стали в мире (Chang, 2007). Примеры успешного использования государственных предприятий в процесс трансформации производственного сектора можно встретить и в других регионах. Так, в Уругвае государственная электроэнергетическая компания, УТЕ, сыграла центральную роль в процессе диверсификации в направлении использования возобновляемых источников энергии. Ей удалось сохранить монопольное положение в сферах передачи и распределения электроэнергии и увеличить масштабы своей деятельности благодаря поощрению региональной интеграции энергоснабжения за счет поставок в соседнюю Аргентину. Кроме того, правительство предложило налоговые льготы инвесторам в небольшом сегменте системы энергоснабжения, который был открыт для конкуренции (Torres, 2016).

Правительственные чиновники должны понимать, как можно, не выходя за рамки международных соглашений, максимально использовать остающиеся возможности для того, чтобы превратить госзаказ в инструмент промышленной политики. Нормы ВТО являются в этом плане довольно гибкими, однако уклон в сторону отечественных бенефициаров при распределении значительной суммарной доли государственного бюджета превращает госзаказ во все более важную тему международных переговоров. Положения Соглашения ВТО о государственных закупках (СГЗ)^а содержат немало ограничений, однако лишь очень немногие страны поставили свои подписи под обязательствами допустить в сферу госзаказа зарубежных поставщиков товаров и услуг. Несмотря на рост числа недавно заключенных торговых соглашений, содержащих более жесткие и имеющие обязательную юридическую силу положения о государственных закупках, «в целом можно по-прежнему с полным основанием говорить о том, что теме госзаказа еще предстоит занять место в повестке дня будущих переговоров по вопросам либерализации» (European Commission, 2015: 3).

^а Соглашение о государственных закупках и пересмотренное СГЗ-2, заключенное в 2014 году (см. https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm).

обрабатывающих производств в городских агломерациях необходимо повышать производительность труда в аграрном секторе, укреплять интеграцию и формировать связи между этими видами хозяйственной деятельности. При этом дополнительные политические меры потребуются для защиты бедных слоев населения, чья жизнь может оказаться под угрозой в условиях неограниченной конкуренции и поддержки более коммерческих форм ведения сельского хозяйства. Комбинация политических мер

и последовательность реформ должны определяться исходя из национальных условий с учетом таких факторов, как обеспеченность ресурсами, география и уровень институционального развития, которые могут различаться от сектора к сектору (см. вставку 6.1). В этом процессе для укрепления институционального потенциала как государственного, так и частного секторов, по всей видимости, потребуются серьезные инвестиции.

В этой связи полезно проводить различие между «пассивной» и «активной» политикой. «Пассивная» промышленная политика по сути исходит из существующих возможностей и институциональных структур и ставит целью снизить издержки ведения бизнеса, в том числе координационные и трансакционные расходы. «Активная» промышленная политика, напротив, направлена на более глубокое изменение корпоративной структуры и поведения, в том числе с точки зрения инвестиций, экспорта и модернизации. Институциональные предпосылки активной и пассивной политики, как правило, различаются. В частности, как отмечалось в предыдущем разделе, для проведения активной политики требуется достаточный потенциал государства и определенная степень дисциплины, которые при обсуждении промышленной политики нередко игнорируются. На практике активная политика всегда дополняется пассивной политикой, но не наоборот.

2. Регулирование ренты

Иногда утверждается, что важнейшим шагом, часто неверным, в проведении промышленной политики является предоставление, мониторинг и регулирование ренты в целях поддержки структурной трансформации и модернизации. В предыдущих докладах ЮНКТАД и научных исследованиях (Khan and Jomo, 2000; Kang, 2002; Khan, 2007) подробно говорилось о том, что рента использовалась для повышения нормы накопления и для опережающего развития отраслей экономики с более развитыми связями и более высоким технологическим уровнем и производительностью труда. Действительно, за рамками идеального мира с быстро приходящими в равновесие конкурентными рынками рента является обычным явлением для динамичного экономического ландшафта. Промышленная политика часто направлена на создание ренты для избранных секторов. Она может принимать форму избирательных защитных мер и субсидий в той мере, в которой они по-прежнему допускаются действующими торговыми и инвестиционными соглашениями; контроля за распределением кредитных ресурсов или дифференцированных кредитных соглашений; оказания услуг бизнесу государством; а также регулирования конкуренции в целях содействия развитию конкретных секторов.

В чисто статичной системе рента означает отход от принципа рыночной эффективности вследствие тех или иных ограничений на вход и выход, мешающих установлению обеспечивающего рыночное равновесие цен, и, как следствие, ведет к значительному снижению благосостояния. Однако в более динамическом контексте рента, связанная с тем или иным конкретным активом или атрибутом либо с инновационной деятельностью, всегда играла важную роль в развитии капиталистической экономики. Шумпетер связывал ее с процессом «созидательного разрушения» – появлением новых направлений хозяйственной деятельности или

методов производства и свертыванием и закрытием действующих альтернативных производств. Рента присутствует и в программах поддержки зарождающихся отраслей, компенсируя первоначально низкую производительность труда и, соответственно, более высокие предельные издержки новых предприятий на внутреннем рынке в расчете на то, что накопление знаний и увеличение масштабов производства впоследствии позволят отказаться от такой ренты. В более общем контексте Окампо и Тэйлор (Ocampo and Taylor, 1998) утверждали, что, когда принципы совершенной конкуренции не работают и когда предприятия реагируют на изменение экономических условий по-разному, рента может ускорить процесс накопления капитала, повысить производительность труда и способствовать созданию более динамичного экономического климата.

Если получение ренты превращается в альтернативную стратегию создания богатства, основанную на перераспределении, а не производственных инвестициях, это, безусловно, влечет за собой определенный риск. С точки зрения политики, если у государства нет возможности регулировать процесс распределения ренты, ее получение может вести не к ускорению, а к замедлению роста. Неспособность государства прекратить оказание финансовой поддержки или отказать в ней в случае, когда его ожидания не оправдываются, порождает определенные краткосрочные издержки, чреватые долгосрочными последствиями. Как отмечается в главе V, стратегия наращивания прибыли за счет создания ренты опасна тем, что эти прибыли будут израсходованы на более высокие дивиденды, потребление предметов роскоши и покупку финансовых активов, а не на увеличение инвестиций в основной капитал. Для предупреждения потенциального конфликта интересов в связи с формированием ренты потребуются внимательно следить за предлагаемыми стимулами, а также за структурой и эффективностью налогового режима (ДТР за 2014 год).

3. Укрепление инновационного потенциала

Как вновь созданным, так и более зрелым фирмам, вынужденным адаптироваться к серьезным изменениям в условиях конкуренции, практически неизбежно придется пережить длительные периоды финансовых потерь, пока они будут находиться в поиске новых внутренних организационных форм и учиться повышать производительность труда и производить продукцию с конкурентоспособной себестоимостью. Именно признание этого факта стало основанием для оказания временной поддержки целым отраслям или секторам в виде торговых мер, в том числе тарифных, а зачастую и масштабного субсидирования. В то же время неизбирательное предоставление такой инновационной ренты может осложнить и даже сделать невозможным поддержание дисциплины в процессе субсидирования: при

этом временная инновационная рента вполне может трансформироваться в более или менее постоянную дистрибутивную ренту. Это в равной степени относится и к другим политическим инструментам регулирования инновационной ренты, таким как права интеллектуальной собственности (временная защита инновационной ренты призвана стимулировать сопряженную с рисками инновационную деятельность). В числе других примеров можно назвать торговое субсидирование и лицензирование, организованную подготовку кадров, субсидирование приобретения технологий, схемы передачи технологий и регулирование деятельности МНП, работающих в инновационных секторах или сферах деятельности.

В главе III отмечается, что трансформация производительных сил требует укрепления производственного потенциала на основе накопления капитала, а также овладения новыми технологиями и знаниями. В этой связи подчеркивалась важность овладения не только техническими или кодифицированными знаниями в учебных и исследовательских центрах, но и неформальными знаниями, приобрести которые можно лишь в процессе производственной деятельности и экспериментальным путем. Речь идет о знании того, как использовать новую технику, как адаптировать производственные процессы к местным условиям, как отучиться от устоявшихся, но устаревших навыков и как повышать коллективный профессионализм с учетом специфики того или иного предприятия.

Действительно, во многих развивающихся странах такие неформальные организационные знания и овладение ими в процессе практической работы могут помочь быстрее добиться повышения общей производительности труда, чем организованная подготовка кадров и передовые исследования. Несмотря на это, оба механизма овладения знаниями тесно взаимосвязаны, и организация подготовки кадров и создание исследовательской инфраструктуры являются важной обязанностью государственного сектора, которую нельзя игнорировать. Государственные инвестиции также говорят о том, что государство действительно старается поддержать частный сектор, которому зачастую нелегко накапливать необходимые знания вместе с опытом, поскольку это требует времени и окупается далеко не сразу. Кроме того, преимущественно неформальная и экспериментальная природа таких знаний является серьезным фактором неопределенности для инвесторов, поскольку

измерить их непосредственный вклад в профессиональную квалификацию нелегко. Промышленная политика должна быть восприимчива к подобным аспектам, от которых зависят благоприятные условия для овладения знаниями.

Для большинства развивающихся стран, живущих в условиях либерального торгового климата, главная задача на сегодняшний день заключается в том, чтобы активно работать над формированием конкурентного потенциала на конкретных рынках. Это может потребовать увязывания преимуществ в плане оплаты труда с совершенствованием организации производства и распределения, на которую, безусловно, влияют такие неформальные знания. Поэтому для эффективного стимулирования процесса

накопления знаний в процессе практической работы требуются гибкие стратегии, устанавливающие, например, оптимальную продолжительность действия защитных мер или субсидирования.

Как говорилось выше в общих словах, решение непростой задачи мониторинга и регулирования процесса приобретения неформальных знаний можно облегчить с помощью расширения контактов между государственными органами предпринимательскими организациями. Даже если абстрагироваться от того, что поддержка инновационного процесса может увязываться с улучшением показателей работы, страны неизбежно сталкиваются с той проблемой, что в компаниях одного сектора или между разными секторами этот процесс происходит неодинаково, что создает препятствия для перетока знаний и выстраивания связей. Поэтому отраслевым ассоциациям следует играть двоякую роль. Они могут привлекать своих членов и использовать свои информационные преимущества для содействия процессу накопления знаний и осуществлять мониторинг результатов их работы, контролируя этот процесс (Sabel, 1994).

Например, поддержка или льготы могут предлагаться фирмам, которые выполняют обязательства по улучшению своих производственных показателей, вознаграждая их за те риски, на которые они пошли, отказавшись от прежних методов организации своей работы, и не предлагаться тем, кто такие обязательства не выполняет, хотя они также могут получать помощь. В Японии «совместные

инспекции», проводимые местными отраслевыми ассоциациями в традиционных экспортных отраслях, позволили повысить качество предназначенной на экспорт продукции и эффективность ее

Отраслевые ассоциации могут помочь поддерживать благоприятные условия, при которых инновационная рента носит временный характер и не трансформируется в постоянную дистрибутивную ренту.

Непрерывный процесс обучения в политике и независимой оценки может помочь обеспечить адаптацию и пересмотр политики и институтов по мере изменения ситуации.

Вставка 6.3**ОТРАСЛЕВЫЕ СОВЕТЫ В УРУГВАЕ^a**

В 2010 году в рамках новой промышленной политики правительства Уругвая, призванной объединить усилия директивных органов, ассоциаций деловых кругов и профсоюзов, стала создаваться система отраслевых советов. Эта политика была разработана в ответ на озабоченность тем, что, хотя уругвайская промышленная политика и стимулировала развитие традиционных отраслей экономики и не преследовала узкие интересы отдельных групп, ей не хватало объединяющего начала и практической направленности (Torres, 2016). Причины прежних успехов этой политики относились на счет компетентности и независимости проводивших ее органов (Hausmann et al., 2005); новый подход предполагал переход на принцип трехстороннего консенсуса.

Первый шаг заключался в формировании производственного кабинета – межведомственного координационного механизма в составе представителей восьми министерств, – подготовившего «белую книгу», в которой анализировались 13 разных цепочек создания стоимости и назывались заслуживающие первоочередного внимания сектора. На период 2010–2011 годов такими секторами стали автомобилестроение, биотехнология, фармацевтика, судостроение и лесная/деревообрабатывающая промышленность. На втором этапе, в 2012 году, в число секторов попали химическая и металлургическая промышленность, а также сектор информационно-коммуникационных технологий и проектирования. Каждый сектор имеет свой отраслевой совет в составе 10–20 членов. Назначение в их состав государственных чиновников производится с учетом их опыта работы в министерстве и профильных знаний; от частного сектора в советы входили представители торговых палат и деловых ассоциаций, отдельных компаний и трудовых коллективов.

В своей работе советы стремятся к согласованию позиций и формированию консенсуса, и каждый сектор разрабатывает свою долгосрочную стратегию, определяет цели и ставит количественные задачи, а также составляет пакет политических мер, считающихся наиболее подходящими для достижения желаемых результатов. Хотя за определение форм работы отвечает в основном государственный сектор, более широкое участие заинтересованных сторон рассматривается как одно из важнейших условий выполнения рекомендованных мер. Важное значение для составления заслуживающих доверия планов имеет доступ к необходимой информации. Таким образом, работа советов отличается от «традиционных» двухсторонних консультаций или лоббирования, поскольку непосредственное участие в ней принимают профсоюзы и деловые ассоциации, она строится на обмене информацией и решения на всех уровнях принимаются на принципах прозрачности.

Отраслевые советы работают с разной степенью эффективности, что связано главным образом с разными возможностями их участников: одни ассоциации лучше организованы, чем другие, или имеют более проработанную повестку. В традиционных секторах, таких как текстильная промышленность, коллективные ассоциации имеют давнюю историю, в то время как для некоторых других отраслей (например, биотехнология и судостроение) эта концепция является сравнительно новой. Кроме того, не все сектора оказались в состоянии укомплектовать советы достаточно квалифицированными или опытными сотрудниками, чтобы максимально использовать их возможности.

Неизбежно приходится сталкиваться и с тем, что не все участники процесса могут оказывать на него равное влияние. Интересы некоторых ассоциаций представляют руководители, давно утратившие гибкость мышления, которые не отражают интересы всех членов. В то же время существуют и некоторые инновационные организации (например, биотехническая ассоциация АУДЕБИО), которые, несмотря на отсутствие в числе их членов некоторых важных игроков, имеют четкую современную повестку.

Еще одна важная предпосылка успешного достижения советом поставленных целей кроется в директивном потенциале государства и его партнеров из частного сектора. Речь идет не только о способности и возможностях разрабатывать, реализовывать и оценивать промышленную политику, но и о числе и действенности используемых политических инструментов (данный вопрос рассматривается в предыдущих разделах основного текста доклада). Отраслевые подходы уже сегодня требуют наличия мощного институционального потенциала, поскольку они строятся на взаимосвязи многочисленных элементов и на использовании широкого спектра политических инструментов (с другой стороны, пассивная промышленная политика и «горизонтальная» политика считаются менее требовательными с точки зрения институциональной инфраструктуры и могут задействовать меньшее число инструментов). Что касается политики, направленной на создание потенциала в ключевых стратегических секторах высоких технологий (таких как нанотехнологии и биотехнологии), то она предполагает использование еще более сложных стратегий, требующих более мощного институционального потенциала и эффективной координации между заинтересованными сторонами.

^a Эта вставка подготовлена на основе материалов Торреса (Torres, 2016).

производства. Проверялись все без исключения члены ассоциаций, и производители более качественной продукции, стремящиеся поддерживать свою репутацию, имели стимул помочь тем, чья продукция имела не столь высокое качество (Sabel, 1994). Например, считается, что обмен информацией между членами Института черной металлургии помог повысить стандарты и сгладить процесс радикальной реструктуризации японской сталелитейной промышленности. Внутренний мониторинг со стороны «коллег», знающих о производстве то, что не видно со стороны, увязывался с конкуренцией за ограниченные ресурсы, внутренними механизмами профессиональной подготовки и способностью пересмотреть согласованные с государством цели и стимулы и сформулировать их по-новому.

В числе более недавних примеров работы этих принципов можно назвать недавние инициативы Эфиопии по заимствованию в кожевенной и текстильной отраслях опыта международных компаний в целях повышения качества управления и производительности труда, укрепления связей с поставщиками сырья, развития маркетинга и людских ресурсов. Государство осуществляет надзор и контроль за ходом реализации этой инициативы через отраслевые институты развития в текстильной и кожевенной промышленности и Национальный совет поощрения экспорта. Кроме того, оно выступило инициатором внедрения «кайдзен», японской практики управления, предполагающей необходимость постоянно уделять внимание деталям с целью постепенного повышения качества и эффективности (UNECA, 2016; Gebreeyesus, 2013). В Чили надзор за качеством поставок в рамках госзаказа, используемого для стимулирования развития обрабатывающих производств в бедных сельских районах, осуществляется специально созданной местной торговой ассоциацией благодаря практике заключения коллективных

контрактов. Ассоциация контролирует использование государственной поддержки: если качество поставляемой продукции является низким или если в составе заключившей контракт на поставку группы слишком много слабых производителей, ни один из ее членов денег не получает. Поэтому члены группы серьезно заинтересованы в том, чтобы контролировать качество и помогать отстающим. Тесные связи способствуют более регулярному и симметричному обмену информацией, а перекрестный мониторинг помогает избежать бюрократических проблем.

Наконец, задача накопления знаний актуальна не только для делового сектора. Политические знания, в том числе знание того, как оценивать, адаптировать и пересматривать принимаемые политические меры в случае их неэффективности и как создавать институциональную базу, являются двумя важнейшими видами знаний для всех стран вне зависимости от того, проводят ли они активную промышленную политику, но особенно, если они ее проводят. Накопление политических знаний является непрерывным процессом, а не однократным усилием и не массовым копированием политики, доказавшей свою успешность в других странах. Политика, которая доказала свою эффективность в одной стране, не обязательно будет результативной в другой. Аналогично этому, политика, доказавшая свою успешность в той или иной стране в один период времени, в той же самой стране, но в иное время, может оказаться неэффективной. Вот почему проводимая политика должна регулярно подвергаться открытому анализу и оценке, возможно, независимой группой, к выводам которой следует относиться со всей серьезностью¹⁴. Важно также уделять самое пристальное внимание задаче институционального строительства. Это всегда является вызовом, который многие развивающиеся страны, такие как Уругвай, тем не менее принимают (вставка 6.3).

Е. Интеграция торговой, макроэкономической и структурной политики

Институциональная геометрия государства развития, отношения между государством и бизнесом и «механизмы взаимного контроля», о которых говорилось выше, сами по себе не могут трансформировать экономику. Ключ кроется в их вкладе в выстраивание взаимосвязей, которые смогут направить процесс структурной трансформации на развитие производств с более высокой производительностью труда и более высокооплачиваемой занятостью. Таким

образом, инструменты и рычаги промышленной политики также должны стать частью пакета взаимосвязанных комплексных мер, позволяющих увязать политику, регулирующую торговлю, конкуренцию, трудовые отношения и макроэкономические параметры с процессом структурной трансформации. Набор мер в этом пакете не может быть постоянным и должен корректироваться при изменении препятствий и возможностей.

1. Стратегический подход к роли международной торговли

Те, кто сегодня формирует политику, вряд ли могут рассчитывать, что производство на экспорт и торговля продукцией обрабатывающей промышленности, которые стали катализатором процесса индустриализации восточноазиатских «тигров», сегодня дадут аналогичные результаты. Это вовсе не означает, что страны больше не должны стремиться к освоению экспортных рынков: им лишь требуется более стратегический подход, в рамках которого они могли бы более избирательно подходить к выбору процессов, товаров и товарных рынков.

С одной стороны, необходимо постараться избежать проблемы однотипной экспортной специализации, описанной в главе IV, когда страны в одно и то же время пытаются закрепиться в одних и тех же секторах, что ведет к резкому снижению цен, а в конечном счете и заработной платы, тем самым подрывая усилия по наращиванию экспортных поступлений. Для большинства развивающихся стран зачастую доступны лишь те звенья ГЦС, где используется дешевый труд и создается невысокая добавленная стоимость. В отсутствие активных политических мер это не позволяет создать основу для расширения связей и организации более технически сложного производства. Китай приступил к пересмотру характера своего участия в этих цепочках, следуя стратегии индустриализации, построенной на замещении импорта полуфабрикатов (СИИП), однако пока ему не удалось воплотить свои навыки производства продукции обрабатывающей промышленности в такие бренды, которые позволяли бы ему диктовать цены на рынке. За отдельными исключениями, такими как производитель компьютеров «Леново», не удалось ему и создать глобальные компании-лидеры (Nolan, 2012) или реализовать свои технические возможности в тех или иных сегментах сектора возобновляемой энергии (ветровой или солнечной). Это может не иметь большого значения в условиях, когда темпы роста остаются достаточно высокими для того, чтобы обеспечить достижение национальных целей развития, и когда огромные валютные резервы могут быть частично использованы для покупки производственных компаний в

Те, кто сегодня формирует политику, вряд ли могут рассчитывать на то, что производство на экспорт и торговля продукцией обрабатывающей промышленности, которые стали катализатором процесса индустриализации восточноазиатских «тигров», дадут аналогичные результаты...

... и они должны максимально использовать сохраняющееся пространство для маневра для поиска новых каналов доступа на существующие рынки, не забывая при этом уделять более пристальное внимание отечественным и региональным рынкам.

развитых странах, производящих продукцию с более высокой добавленной стоимостью как на экспорт, так и для внутренних рынков. С другой стороны, существование ловушки средних доходов, в которую попали многие другие развивающиеся страны, встав-

шие на путь индустриализации задолго до Китая, предупреждает о том, что нельзя останавливаться на достигнутом. Развивая высокотехнологичные производства, требующие высококвалифицированной рабочей силы, Китай будет модернизировать свою экономику, что откроет новые возможности перед другими странами, находящимися на более ранних этапах промышленного развития.

Переориентация на более высокотехнологичный экспорт может показаться многообещающей альтернативой, однако такой разворот должен быть решительным и долгосрочным,

особенно когда к одной и той же цели одновременно движутся много конкурентов и когда новейшие технологии защищаются правами интеллектуальной собственности и на их разработку уходит не один год. Создание внутреннего потенциала может оказаться более правильной общей стратегией, чем целенаправленный упор на конкретные товары или рынки. Для многих стран со средним уровнем дохода одной из важнейших политических задач на предстоящие годы может стать повторение стратегии СИИП. Это может потребовать трансформации зон экспортной переработки в более комплексные парки промышленного развития, имеющие гораздо более прочные производственные связи с остальной экономикой.

Директивным органам следует также избегать ориентированных на экспорт стратегий, которые в значительной степени построены не на повышении профессиональной подготовки рабочей силы, а на сдерживании роста заработной платы. Рабочая сила является не только одной из статей издержек производства, но и важным источником спроса и налоговых поступлений. Укрепляя кадровый потенциал, страны могут менять структуру и степень сложности своего производства (об этом подробно говорится в

главе IV), особенно в нынешних условиях затяжной стагнации. Акцентированные на экспорт стратегии, которые основаны на сдерживании роста заработной платы, особенно женщин, и которые игнорируют необходимость повышения квалификации рабочей силы, отказывая в трудоустройстве женщинам,

когда те приобретают опыт и начинают рассчитывать на соразмерное увеличение заработной платы (Seguino, 2000), не являются ни продуктивными, ни устойчивыми. Кроме того, попытки повысить производительность труда за счет более интенсивного использования капитала и сокращения числа занятых в конкретных секторах, не создавая при этом новые возможности получения трудового дохода или переподготовки для тех, кто лишился рабочего места, ведут к сокращению потребительского спроса. Все это будет подрывать усилия, направленные на стимулирование внутреннего или регионального потребления, и отталкивать местных инвесторов, которые не будут брать на себя риски инвестирования в местное производство, предпочитая инвестиции, например, в спекулятивные активы или в развитые страны.

Действительно, стремление к диверсификации и модернизации заставило многие страны искать новые, отличные от прежних пути развития обрабатывающих производств, в большей степени ориентируясь на внутренние и региональные рынки. Региональная интеграция и соглашения между странами Юга, связанные, например, с проводимой странами Африки и Латинской Америки политикой государственных закупок медикаментов (см. выше), которые позволяют увеличить емкость рынка для производителей промышленной продукции развивающихся стран, обеспечивают экономию благодаря росту масштабов производства, способствуют созданию новых рабочих мест и стимулируют диверсификацию. В то же время, хотя такой «журавлиный клин» последовательных взлетов, наблюдающийся с 1940-х годов, и может получить дополнительный импульс благодаря формированию региональных производственных сетей, задача ритмичной, поэтапной модернизации сегодня имеет не меньшее, если не большее, значение.

Поскольку страны и впредь будут стремиться использовать возможности международной торговли, хотя и связывая с ней меньшие надежды, чем в прошлом, необходимо искать новые пути доступа к существующим рынкам. В условиях господства МНП на рынках политике в области конкуренции следует уделять гораздо более пристальное внимание. Последствия ограничения конкуренции могут быть связаны не только с явно выраженной картельной практикой или злоупотреблением доминирующим положением на рынке как проявлениями ограничительной деловой практики, но и с другими факторами, влияние которых может ощущаться опосредованно, через повышение тарифов на банковские услуги, перевозки или электроэнергию. Усиление концентрации в верхних звеньях ГЦС и конкуренции в нижних может потребовать создания нового глобального органа, например глобального центра по надзору за конкуренцией, который отслеживал бы тенденции на разных участках этих цепочек и в межотраслевом разрезе, не допуская несправедливого ущемления интересов фирм, не участвующих в такой кооперации.

Хотя многосторонние и региональные торговые и инвестиционные соглашения не позволяют использовать многие из тех политических мер, которые когда-то помогли сегодняшним промышленно развитым странам, существенное пространство для маневра и гибкого реагирования все же сохраняется¹⁵. Правительствам важно понимать, как им следует выстраивать отношения с местным бизнесом таким образом, чтобы стратегически использовать остающуюся у них свободу действий. Более того, правительства могут поощрять МНП к активному участию в отраслевых ассоциациях, чтобы они как можно чаще присоединялись к местным фирмам для организованного обсуждения потребностей и проблем отрасли, а также способствовать укреплению связей и накоплению знаний в рамках процесса оказания поддержки в обмен на достижение согласованных результатов, о котором говорилось выше.

2. Макроэкономические вопросы

Даже самая лучшая промышленная политика не будет успешной, если она не будет опираться на в целом благоприятствующую росту макроэкономическую политику, особенно если процесс индустриализации застопорился или начался его откат. Правительства, стремящиеся трансформировать структуру экономики для переориентации на производство продукции обрабатывающей промышленности или более сложных видов услуг (вставка б.4), должны проводить политику, обеспечивающую высокий совокупный спрос, высокий уровень инвестиций и стабильный валютный курс, не угрожающий конкурентоспособности отечественных производителей. Когда государство имеет меньше пространства для маневра в этих трех областях, у него возникает еще большая потребность компенсировать этот недостаток инструментами промышленной политики (Rodrik, 2008).

Во многих странах направленная на ускорение структурных изменений политика не принесла желаемых результатов, поскольку этому не благоприятствовала или просто мешала макроэкономическая и финансовая политика. Например, в 2007 году Южная Африка отказалась от ортодоксального подхода к структурным реформам в пользу более активной промышленной политики (включаящей Основы национальной промышленной политики и план действий по ее реализации), направленной на то, чтобы трансформировать структуру экономики. Однако этой новой стратегической цели мешала жесткая денежно-кредитная политика страны (Zalk, 2015). Несмотря на вялый рост и проблему структурной безработицы, требовавших гораздо более низких процентных ставок, после глобального экономического кризиса и последующих программ количественного смягчения в развитых странах эти ставки в Южной Африке были стабильно выше (иногда даже вдвое) их медианного значения в других развивающихся странах со средним уровнем дохода. Высокий

Вставка 6.4**УСЛУГИ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ: РОЛЬ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ?**

Продолжение роста численности населения в сочетании с ускорением процесса урбанизации и замедлением промышленного развития во многих развивающихся странах привели к повышению роли сектора услуг как источника занятости зачастую при более низком уровне оплаты труда и отсутствии гарантий занятости. С другой стороны, поскольку оказание некоторых видов услуг требует высокого уровня знаний и предполагает высокий уровень оплаты труда, у развивающихся стран появляются дополнительные возможности структурно трансформировать свою экономику в целях ускорения ее роста путем укрепления сектора услуг наряду с дальнейшим развитием обрабатывающих отраслей.

В результате услуги начинают играть все более важную роль в стратегиях директивных органов как на международном, так и на национальном уровнях (UNCTAD, 2015; Aboal et al., 2015). Это означает, что им приходится уделять пристальное внимание различным видам услуг и их связи с динамикой производительности труда и занятости.

В прошлом правительства поощряли на несистемной основе отдельные виды услуг, такие как туризм, услуги центров телефонного обслуживания и деловые услуги, рассматривая их как источник занятости и валютных поступлений. По мере развития глобальной торговли услугами у стран стали появляться и другие многообещающие ниши для расширения экспорта услуг, зависящие от таких сравнительных преимуществ, как географическая близость, языковые и культурные особенности. В случае Эфиопии, о котором шла речь выше, большой вклад в успех в других сферах сыграли услуги национального воздушного перевозчика. В последнее время некоторые развивающиеся страны обратили внимание на финансовые услуги как на потенциальную область роста. В то же время связь между углублением финансового сектора и экономическим развитием остается очень непростой, и акцент исключительно на финансовые услуги вполне может привести к формированию весьма однобокой структуры экономики. Государственные услуги, в том числе создание общественных благ в интересах расширения экспорта услуг (создание более скоростных информационных и транспортных сетей), могут стать не только подспорьем для других видов хозяйственной деятельности, но и непосредственным источником рабочих мест.

Проблема для директивных органов, занимающихся поощрением такой деятельности, заключается в том, чтобы оценить ее экономическую жизнеспособность и то, в какой мере она способствует формированию связей, обеспечивающих рост производительности труда в экономике. Внимание следует уделять не только видимым аспектам оказания услуг, о которых говорилось выше, но и диверсификации не столь очевидных форм оказания услуг, которые прямо или косвенно способствуют развитию обрабатывающей промышленности, таких как проектирование товаров и процессов, упаковка, транспортировка, логистика и НИОКР. Эти услуги могут влиять как на качество, так и на потенциал создания добавленной стоимости. Считается, что сектор услуг уже давно сталкивается с проблемами себестоимости, поскольку рост его доли в национальном доходе является следствием повышения цен в той же мере, что и увеличения физического объема предложения, что, в свою очередь, служит подтверждением существования хронических препятствий для повышения производительности труда в данном секторе. Не менее важное значение имеет и повышение качества услуг, поскольку это может коренным образом изменить характер, рынки и потенциал развития предлагаемых услуг. Сокращая издержки в некоторых сферах услуг благодаря инновациям и повышению производительности труда (не в тех, которые в большей мере зависят от человеческого капитала), сектор услуг может стимулировать технический прогресс. Вот почему целенаправленная политика поддержки отдельных отраслей услуг может способствовать формированию положительной обратной связи между ростом производительности труда, инвестиций и доходов. Действительно, конкурентоспособность фирм можно повысить и без гонки на выживание, т.е. не прибегая к снижению заработной платы и цен, а используя инструменты, в большей степени соответствующие задаче обеспечения устойчивого инклюзивного роста.

Поощрение развития отдельных видов услуг может иметь и еще один позитивный внешний эффект – рост занятости, в том числе высококвалифицированной и высокооплачиваемой рабочей силы. Однако поскольку предложение хорошо образованной квалифицированной рабочей силы не порождает на нее спрос автоматически, государству необходимо проводить политику, помогающую формировать такой спрос (Amsden et al., 2014). Это может иметь особое значение в некоторых сферах услуг, которые, как иногда утверждается, не требуют высокой квалификации, но в которых вполне может найти применение и более высококвалифицированный труд. Речь идет, например, о туристической отрасли, в которой оказание отдельных видов услуг может создавать более высокую добавленную стоимость. Это позволяет увязать развитие услуг с мерами, направленными на формирование внутреннего рынка и потенциала и на отказ от экспортной зависимости в рамках более широких усилий по претворению в жизнь стратегии развития с опорой на трудовые ресурсы и внутренний спрос.

Вставка 6.4 (продолжение)

В развитых странах функционированию сектора услуг нередко оказывает поддержку ряд мер активной промышленной политики, нацеленных на формирование связей, повышение качества и наращивание добавленной стоимости, в то время как в развивающихся странах политика в основном направлена на привлечение прямых иностранных инвестиций, зачастую без учета их вклада в отраслевую модернизацию. Залогом успеха такой стратегии модернизации должны стать расширение занятости в государственном секторе наряду с активной политикой на рынке труда, направленной на развитие организованной системы профессиональной подготовки и повышения квалификации. Это позволяет рассматривать экономическое развитие как «процесс перехода от сырьевых активов, эксплуатируемых неквалифицированной рабочей силой, к активам, основанным на знаниях, для эксплуатации которых требуется высококвалифицированная рабочая сила» (Amsden, 2001: 3).

процентный доход стал причиной завышенного и нестабильного валютного курса, поощряя международных спекулянтов к игре на разнице процентных ставок (керри-трейд) и к арбитражной игре на рынке облигаций. Как и другие страны, Южная Африка столкнулась с притоком не долгосрочных инвестиций в производственный сектор, а краткосрочного капитала в форме портфельных инвестиций. Частное кредитование росло очень высокими темпами, однако лишь 5–6% новых кредитов направлялись на финансирование долгосрочных инвестиций, и то в основном в тех секторах, которые сильно зависят от состояния потребительских рынков, таких как финансовый сектор, сектор страхования и недвижимости (Zalk, 2015: 338).

Данный пример свидетельствует о том, что активная макроэкономическая политика, связанная в том числе с регулированием процентных ставок и валютных курсов, представляет собой важнейший элемент общего политического ландшафта. Высокие процентные ставки в контексте жесткой денежно-кредитной политики и завышенный валютный курс отрицательно сказываются на инвестициях и конкурентоспособности экспорта; они могут отражаться и на конкурентоспособности отечественных полуфабрикатов, тем самым препятствуя формированию или укреплению связей с поставщиками и потребителями. Напротив, низкие процентные ставки и заниженный валютный курс в ряде случаев могут способствовать развитию отечественных обрабатывающих отраслей. В прошлом страны использовали валютный курс стратегически для поощрения экспорта (и сдерживания импорта), и восточноазиатским «тиграм» удавалось рационально распределять скудные валютные резервы, поощряя компании за хорошую работу. Политика поддержания низкого валютного

курса зачастую рассматривается как источник конкурентных преимуществ и поощряется на том основании, что она «не благоволит сильным» и для ее проведения не требуются серьезные технократические навыки или специализированные институциональные механизмы. Действительно, трудно найти развивающуюся страну с крупным ориентированным на экспорт обрабатывающим сектором, которая рано или поздно не устанавливала бы заниженный валютный курс (Steinberg, 2015). В то же время эффективность такой политики зависит от ряда экономических и политических факторов. Заниженный валютный курс может быть не только благом, но и источником серьезных издержек, одна из которых заключается в повышении стоимости импорта товаров производственного назначения, что может подорвать усилия, направленные на расширение передачи технологий и повышение эффективности и конкурентоспособности страны (см. приложение к главе VI).

Все направления политики тесно связаны между собой, и их последствия могут быть

самыми непредсказуемыми. Так, преследующая благие намерения антиинфляционная политика, например политика поддержания высоких процентных ставок (для ограничения роста цен и заработной платы), может привести к повышению курса валюты помимо сдерживания потребительского спроса, а, следовательно, и инвестиций. Аналогичным образом политика либерализации движения капитала с целью мобилизации средств для частных долгосрочных инвестиций может иметь обратный эффект, как, например, в Южной Африке, где она сделала возможным массовый отток долгосрочного южноафриканского капитала, как легальный, так и нелегальный, приблизившийся в 2007 году к рекордным 20% ВВП (Ashman et al., 2011).

Даже самая лучшая промышленная политика не будет успешной, если она не будет подкрепляться благоприятной макроэкономической политикой, обеспечивающей высокий уровень совокупного спроса и инвестиций, а также стабильный и конкурентоспособный валютный курс.

Наконец, для поддержания стабильных, но стимулирующих рост экономических условий, в которых экономика могла бы успешно диверсифицироваться, большое значение, безусловно, имеет бюджетно-финансовая политика. Антициклическая бюджетно-финансовая политика очень важна не только для макроэкономической стабильности и, соответственно, для ожиданий инвесторов, но и для государства, которое практически во всех странах является основным инфраструктурным инвестором, вкладывающим в электроэнергетику, транспорт и другие логистические услуги. В большинстве развивающихся стран без таких инвестиций не сможет зародиться ни обрабатывающая промышленность, ни даже переработка сельскохозяйственного сырья. С этой точки зрения политика жесткой бюджетной экономии вне зависимости от экономического контекста вредна не только для краткосрочной хозяйственной деятельности, но и для структурной трансформации, поскольку она ведет к сокращению государственных инвестиций, закладывающих фундамент будущего роста и диверсификации. Как отмечается в главе V, во многих странах сегодня происходит сокращение, а не рост инвестиций, и если эту тенденцию не обратить вспять, то большинству стран не удастся добиться успехов ни в развитии, ни в структурной трансформации. Таким образом, при обсуждении промышленной политики должны обязательно учитываться и вопросы бюджетно-финансовой политики¹⁶.

Существует много ставших уже хорошо известными инструментов бюджетно-финансовой политики. Налоговые стимулы могут использоваться непосредственно для наращивания прибыли, поощряя инвестиционный спрос, например, в форме налоговых каникул или ускоренной амортизации, а также разрешать компаниям создавать различные резервы для отсрочки уплаты налогов на прибыль от рискованных инвестиций с длительной окупаемостью. Суммарный объем инвестиций можно увеличить и предоставляя преференции отраслям с развитыми связями с отраслями более низких и более высоких переделов. Такая адресная политика может, в свою очередь, иметь благоприятные макроэкономические последствия, не только способствуя наращиванию масштабов хозяйственной деятельности, но и улучшая состояние платежного баланса и расширяя возможности для маневра в сфере налогообложения.

К числу других макроэкономических инструментов, имеющих непосредственное отношение к структурной трансформации, относится политика перераспределения доходов. Стратегия роста, делающая больший акцент на внутренний спрос, должна исходить из того, что даже в относительно бедных странах и странах со сравнительно крупным экспортным сектором главным источником такого спроса являются трудовые доходы. Таким образом,

главным ингредиентом стратегии, отдающей предпочтение внутренним, а не внешним источникам роста, должна стать политика, направленная на повышение покупательной способности населения в целом и наемных работников в частности. В ее центре должны лежать меры по обеспечению более равномерного распределения дохода, устанавливающие, например, минимальный размер оплаты труда и предусматривающие взимание прямых налогов вместо налогов на потребление, а также программы социальной поддержки (ДТР за 2010 и 2012 годы). Такие меры, которые должны реально приближать рост заработной платы к росту средней производительности труда, играют двоякую роль: они помогают поддерживать совокупный спрос и способствуют повышению производительности труда благодаря техническому прогрессу, двигателем которого выступает спрос. Хотя это в первую очередь относится к тем отраслям услуг, которые могут обеспечить рост занятости, данный фактор играет роль и в таких традиционных сферах с низким уровнем оплаты труда, как туризм.

3. Возрождение связки между прибылью и инвестициями

Фирмы должны иметь не только желание, но и возможность инвестировать благодаря доступу к внутренним и внешним источникам финансирования. Для послевоенной волны стран, успешно прошедших этап индустриализации, источники инвестиционного финансирования в основном имели внутреннюю природу и формировались благодаря связи между прибылью, инвестициями и экспортом (см. главу V). Несмотря на некоторые различия между странами и компаниями, общий смысл процесса заключался в том, что рост производительности труда воплощался в экспорте, прибыли от которого реинвестировались, что вело к дальнейшему росту производительности труда. Многие развивающиеся страны предоставляли определенным компаниям обрабатывающей промышленности, особенно экспортерам, очень щедрые налоговые льготы, например возвращая им часть уплаченных корпоративных налогов, в расчете на то, что это поможет мобилизации ресурсов из внутренних источников. Однако иногда эти стимулы пре-

доставлялись вне зависимости от того, реинвестировались такие прибыли или нет. Поэтому, хотя рост чистой прибыли и может являться стимулом для занятия тем или иным конкретным видом хозяйственной деятельности, он не играет существенной роли в формировании связки между прибылью и инвестициями. Ее укреплению может помочь

более тесная увязка таких стимулов с инвестиционными показателями. Подобные инвестиции могут способствовать и формированию связей с поставщиками, если они предлагаются не только компаниям в экспортных отраслях, но и тем фирмам, которые

Для поощрения инвестиций в производство необходимо пересмотреть связь между прибылью и инвестициями...

могут снабжать эти отрасли необходимыми производственными ресурсами.

Большинство компаний в развивающихся и во многих развитых странах по-прежнему во многом зависят от внутренних источников финансирования, однако, как отмечалось в главе V, в ряде стран связь между прибылью и инвестициями в крупных корпорациях ослабла или вообще нарушилась, что, возможно, стало одной из причин пробуксовывания процесса индустриализации. Проблема вовсе необязательно кроется в убыточности компаний, хотя в некоторых случаях она может быть вполне актуальной. Некоторые компании получают колоссальные сверхприбыли, но не реинвестируют их, предпочитая накапливать денежные средства, использовать их для выкупа акций, выплаты дивидендов и вознаграждения руководству или пускать их на иные краткосрочные цели, к числу которых не относится инвестирование в новые, неизвестные товары, процессы и рынки.

Это говорит также о том, что те стимулы, которые прежде побуждали инвесторов вкладывать капиталы в производство, серьезно ослабли или исчезли. Более того, еще одним аспектом является рост числа институциональных или зарубежных акционеров, заинтересованных в скорейшем получении выгоды, что еще больше ослабляет связь между прибылью, инвестициями и экспортом. Хотя фискальные и регулятивные меры могут играть важную роль, закрывая налоговые лазейки и повышая прозрачность процесса принятия корпоративных решений, для повышения вероятности реинвестирования прибылей в производство не обойтись без действенного контроля за монопольной практикой, вносящей перекосы в работу рынка.

Все говорит о том, что компании растут быстрее и работают производительнее тогда, когда они имеют доступ к долгосрочному финансированию. Это означает, что одна из главных задач успешной стратегии индустриализации – не допустить, чтобы нехватка финансирования стала препятствием для инвестиций, способствующих трансформации производства. Как отмечалось выше, предоставление финансирования является важным инструментом промышленной политики, позволяющим не только поощрять инвестиции в конкретные сектора, но и контролировать и корректировать поведение компаний в интересах стимулирования долгосрочных инвестиций. Облегчение доступа к кредитованию можно ставить в зависимость от выполнения конкретных требований. Финансовое регулирование можно превратить в инструмент поощрения индустриализации, сделав финансовые транзакции менее привлекательными по сравнению с другими более производительными инвестициями¹⁷.

... требуя от органов денежно-кредитного регулирования принятия более решительных мер к тому, чтобы трансформация производства не оказалась под угрозой из-за отсутствия долгосрочного финансирования.

Как отмечалось в предыдущих главах, прямое предоставление кредитов по льготным ставкам сыграло важную роль в оживлении связи между прибылью, инвестициями и экспортом в азиатских НИС. В то же время потребность в финансировании крупномасштабных инфраструктурных инвестиций, в связи с которыми возникают внешние общеэкономические последствия и необходимость в дополнительных инвестициях, ложится тяжелым бременем на финансовые учреждения. Коммерческие банки, как правило, не имеют возможности финансировать многочисленные крупные инвестиционные проекты, сопряженные с определенными рисками, от которых зависит успех продвижения вверх по ступенькам промышленного развития. Эти банки обычно привлекают небольших вкладчиков, предпочитающих ликвидные вложения с короткими временными горизонтами, и поэтому не располагают средствами для финансирования крупномасштабных и зачастую долгосрочных инвестиций в промышленный сектор. Центральные банки в качестве кредитора последней инстанции могут помочь им в реструктурировании сроков погашения обязательств, а также в страховании депозитов. Последняя мера снизит риск внезапного изъятия вкладов, которая может поставить банки перед проблемой ликвидности, а первая – поможет преодолеть нехватку ликвидных средств в случае ее возникновения. Однако эти меры редко убеждают страны в целесообразности вкладывать крупные средства в реальный сектор на долговременной основе.

В этих условиях от органов денежно-кредитной политики требуются более решительные действия. В прошлом центральные банки использовали самые разные инструменты для мобилизации долгосрочного финансирования на цели развития (Epstein, 2005), прибегая в том числе к услугам банков развития и к прямому финансированию нефинансовых компаний. Учитывая рост потребностей в финансировании процесса развития, преждевременная ликвидация банков развития в некоторых странах оказалась нецелесообразной. Страны (как развитые, так и развивающиеся), где промышленная политика остается серьезным двигателем экономических преобразований, довольно активно пользовались услугами таких банков¹⁸.

Как говорится в главе V, инструменты финансирования также должны адаптироваться к организационной структуре компаний, отраслевой технической и инфраструктурной специфике и к месту того или иного производства в ГЦС. Это предполагает рациональное использование имеющихся инструментов в конкретных условиях страны. Например, государственные гарантии могут быть весьма полезными, однако в свете неудачного прошлого опыта использования таких гарантий применительно к

инфраструктурным проектам, осуществлявшимся на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП), с ними следует работать осторожно. Важную роль в этой связи могут играть государственные инвестиции, и следует прилагать усилия к тому, чтобы развернуть тенденцию их сокращения, наблюдавшуюся в последние несколько лет. При этом многое зависит от того, где и как размещаются такие инвестиции. В любом случае, государственная инвестиционная деятельность в развивающихся странах требует более тесной координации, по крайней мере на региональном уровне.

4. Политика обеспечения более глубокой интеграции сырьевого сектора

В богатых природными ресурсами развивающихся странах, стремящихся к структурной трансформации, диверсификации и индустриализации своей экономики, в политике встают особые вызовы. В главе III приводились некоторые примеры того, как сырьевая отрасль играла важнейшую роль в формировании связей с поставщиками и потребителями в остальных отраслях экономики, в том числе в генерировании знаний и опыта (в том числе технического), который может найти применение и в других отраслях (Karlan, 2016). Например, многие развивающиеся страны последовательно стремятся к развитию агропереработки (как, например, Эфиопия, опыт которой описывается во вставке 6.1 выше). Другие (в том числе Лаосская Народно-Демократическая Республика и малые островные государства Карибского бассейна) пытаются увязать производство сельскохозяйственной продукции с более высокой добавленной стоимостью с сектором туризма. Однако в некоторых очень важных сырьевых производственных цепочках, особенно в добывающих отраслях, такие связи встречаются реже и налаживаются труднее, требуя более активного и долговременного участия правительств. Например, в Многонациональном Государстве Боливии масштабная политика структурной трансформации предусматривает использование доходов от добычи газа для налаживания прямых связей благодаря созданию нефтехимической отрасли и строительству предприятия по переработке природного газа и национальной системы газоснабжения, по которой газ получает уже четверть населения (Samrodónico, 2016).

Другие проблемы, встающие перед промышленной политикой, связаны с макроэкономическими особенностями сырьевых отраслей, поскольку высокая зависимость налоговых и внешнеэкономических поступлений государства от производства и экспорта сырья делает их очень нестабильными в условиях колебаний сырьевых цен¹⁹. Кроме того, для этих поступлений характерна и ярко выраженная цикличность, что, как указано в разделе 2 выше, становится причиной проциклической бюджетно-финансовой политики со всеми вытекающими многочисленными

проблемами. Еще одно препятствие – хорошо известная «голландская болезнь», которая мешает государству диверсифицировать экономику за счет развития других видов хозяйственной деятельности, поскольку рост валютного курса в связи с увеличением сырьевых доходов ведет к повышению экспортных цен, подрывая конкурентоспособность несырьевого экспорта. При этом цены на импортную продукцию обрабатывающей промышленности и другие товары снижаются, что не способствует развитию их местного производства.

Стремясь решать эти проблемы и снижать свою уязвимость, многие экспортеры сырья в последние годы делали попытки подкрепить свою промышленную политику созданием суверенных фондов. Некоторые из этих фондов сформированы в стабилизационных целях, и их работа ограничивается краткосрочными и высоколиквидными инвестициями, в то время как многие другие наделены правом осуществлять долгосрочные инвестиции в самые разные хозяйственные проекты, в том числе в те, которые нацелены на трансформацию экономики, например в развитие инфраструктуры. Для некоторых фондов приоритетом является создание базовой инфраструктуры на национальном и региональном уровне, как, например, для Фонда финансирования производственной промышленной революции в Многонациональном государстве Боливии и для многочисленных фондов в странах Залива и странах с переходной экономикой. Суверенные фонды по сути распоряжаются государственными активами и их деятельность можно рассматривать как государственные инвестиции, хотя многие из них действуют скорее как традиционные коммерческие, а не как государственные инвесторы (*ДТР за 2015 год*).

Для того чтобы управлять сырьевыми ресурсами и использовать их для финансирования структурной трансформации, получение их справедливой доли должно оставаться главной политической задачей.

Во время сырьевого бума 2000-х годов правительства ряда стран стали пересматривать режим регулирования и налогообложения добывающих отраслей, чтобы получать более существенную часть сырьевой ренты (см. *ДТР за 2014 год*, таблица 7.3). В условиях снижения цен на полезные ископаемые и металлы с пикового уровня 2011 года и резкого падения цен на нефть наметился разворот этой тенденции. Это означает, что, когда цены в конечном счете вновь начнут расти, государства рискуют недополучить значительную часть будущих доходов. Возможно, целесообразность перехода на плавающие ставки налогообложения, которые будут автоматически повышаться по мере роста цен на сырье по аналогии с принципом, давно применяемым в сфере оплаты труда и аренды, который предусматривает автоматическое изменение ставок в случае ускорения или замедления инфляции.

Ф. Заключение

Опыт прошлых десятилетий очень похож на опыт прошлых веков. Ни одной стране еще не удалось успешно трансформировать структуру своей экономики, не проводя целенаправленную и избирательную государственную политику, обращая взгляд в будущее. Эту политику, часто именуемую «промышленной», правильно было бы называть «политикой трансформации производства», поскольку она одинаково актуальна вне зависимости от того, о трансформации какой экономики идет речь – аграрной, промышленной или постиндустриальной. Выйдя из моды в некоторых странах в 1980-х годах, она вновь заняла видное место в арсенале правительств самых разных стран мира, в том числе Соединенного Королевства, где и был изобретен термин «промышленная революция»²⁰.

В настоящей главе рассматриваются некоторые важнейшие черты успешного опыта трансформации, проходившей в самых разных контекстах. Ее цель не в том, чтобы предложить подробный перечень вариантов и инструментов политики, которые сегодня в большинстве своем уже хорошо известны и неизбежно во многом зависят от контекста и исторического периода. Более того, подобные перечни необходимо постоянно адаптировать и пересматривать по мере того, как появляется новая информация, фирмы растут и накапливают знания, а внешние условия меняются. Цель данной главы скорее заключается в том, чтобы тщательно систематизировать некоторые важнейшие уроки, которые были вынесены за много лет, исходя из успешного опыта разработки, проведения в жизнь и мониторинга промышленной политики. В числе этих уроков необходимо упомянуть необходимость формирования особой конфигурации отношений между государством и бизнесом, благодаря которой усилия государства были бы направлены на преодоление самых неотложных препятствий и проблем, а бизнес получал бы поддержку лишь в случае выполнения предъявляемых к нему требований. Эти уроки говорят и о необходимости создания комплексной и последовательной системы взаимосвязанных политических мер, дополняющих друг друга и служащих общим ориентиром. К числу таких политических мер относятся, например, меры макроэкономической политики, призванные

способствовать созданию благоприятствующих росту стабильных условий, наряду с целенаправленными мерами промышленной политики, бюджетно-финансовой политики, стимулирующей долгосрочные производственные инвестиции, а также политики регулирования доходов и заработной платы, поощряющей развитие профессиональных навыков, обучение, а также достижение целей в сфере производства и потребления.

Вызовы глобализации, которые встают с новой силой, делают задачу создания правильных базовых условий как никогда актуальной. Всерьез задуматься над этим заставляют не только негативные послед-

ствия долгосрочной стагнации и ухудшение перспектив международной торговли, но и то, что многие меры политики, которые стали двигателем догоняющего роста для предыдущих поколений, сегодня запрещены различными международными, региональными и двусторонними соглашениями. Как бы то ни было, у стран остается серьезное политическое пространство, и новые товары и товарные рынки открывают многочисленные возможности перед теми из них, кто еще не встал на путь промышленного развития и кто уже добился на этом пути опреде-

ленных успехов, но оказался в тупике и нуждается в смене направления. Одни возможности открываются благодаря расширению сотрудничества и региональной интеграции и кооперации между странами Юга, а другие – в связи с появлением новых технологий. Уменьшение неравенства также создаст много новых возможностей и в сфере производства, и в сфере потребления. Достижение этой конкретной цели не только поможет запустить процесс трансформации в правильном направлении (и изменить его направленность, если она оказалась неверной), но и имеет большое самостоятельное значение.

Политика государств как всегда может сыграть важную роль, однако она имеет свои пределы. Требуется также региональная, а в конечном счете и международная поддержка, благодаря которой правительства должны получить необходимые бюджетные ресурсы и политическое пространство для создания достойных условий труда и достижения общего процветания и тем самым изменения жизни людей.

Многосторонняя поддержка требуется для получения правительствами необходимых бюджетных ресурсов и свободы действий в политике для достижения достойных условий труда и общего процветания и тем самым изменения жизни людей.

Примечания

- 1 Эта тема из года в год поднималась в различных публикациях ЮНКТАД, в том числе в разных выпусках «Доклада о торговле и развитии» (в 1994, 1996, 1997, 2002, 2003, 2006 и 2014 годах), «Доклада о наименее развитых странах» (в 2006, 2007 и 2009 годах), в «Докладе по Африке» за 2012 год и в «Докладе о технологиях и инновациях» за 2015 год.
- 2 Историческая роль государства как катализатора структурной трансформации в современных развитых странах, в том числе его роль в создании «эффективно функционирующих рынков, делающих возможным рост обмена и торговли» (см. North, 1990; Ogilvie, 2015), а также в стимулировании технологического развития и раскрытии созидательного потенциала рыночных сил (см. Chang and Kozul-Wright, 1994; Kozul-Wright, 1995; Reinert, 2004; and Mazzucato, 2013) подробно описана в обширной литературе. Полезный обзор ее можно найти в работах Адельмана и Морриса (Adelman and Morris, 1988) и Чанга (Chang, 2009). Промышленная революция в Британии стала результатом не стихийного функционирования свободных рынков, а исторических, географических и политических условий, породивших особую траекторию технологического развития (Allen, 2009) и такой «вектор политики, который, по всей видимости, является примером наиболее успешной и последовательной промышленной политики (мать промышленной политики?)» Robinson (2009: 3). См. также Vries (2015). Что касается Соединенных Штатов, как, возможно, первого современного государства развития, см. Cohen and DeLong (2016).
- 3 Опыт малых стран европейской периферии, поздно вставших на путь индустриализации, таких как Австрия и Финляндия, а также Ирландия (еще позднее), см. Katzenstein, 1985; Vartiainen, 1995; Ornston, 2012; O'Riain, 2014. Индустриализация может носить также местный или региональный характер в рамках промышленных районов, таких как промышленные районы Эмилия-Романья (Италия) и Баден-Вюртемберг (Германия).
- 4 Как отмечалось выше, подобный опыт, в том числе важные различия в промышленной политике стран Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии, рассматривался в ряде докладов ЮНКТАД.
- 5 Проблемы использования темы конкурентоспособности для формулирования национальной политики, см. Krugman, 1994, и *ДТР за 2003 год*.
- 6 О промышленной политике Китая см. Knight, 2012; Heilmann and Shih, 2013; и Poon, 2014.
- 7 Всемирный банк вернулся к анализу роли промышленной политики после выхода работы своего бывшего главного экономиста Джастина Лина; см. также OECD (2014), UNIDO (2013) и UNECA (2014, 2015).
- 8 Эта мысль, которая обосновывается в работе Лина и Чанга (Lin and Chang, 2009) и к которой авторы настоящего доклада больше не возвращаются, призвана всего лишь показать, что в основе наиболее успешных примеров стратегических преобразований изначально лежал смелый подход.
- 9 Полезный анализ государства развития см. Woo-Cumings (ed) 1999; Kohli, 2004; Saraswati, et al. (eds.) 2013; и Haggard, 2015.
- 10 Гуннар Мюрдаль признал существование этой проблемы в странах Южной Азии с их «мягким государством» (Myrdal, 1968, chap. 18; and 1970, chap. 7). По его мнению, мягкость является следствием «общей склонности людей противиться государственным нормам регулирования и их применению», что связано не столько с той или иной формой правления, сколько с отсутствием «общественной дисциплины». Подобные государства легко могут стать заложниками узких групп, преследующих корыстные цели, и неспособны бороться с различными узкими местами и преградами, мешающими ускорению темпов догоняющего роста.
- 11 В 2002 году ПКСИ были учреждены при президентах Ганы, Сенегала и Объединенной Республики Танзании; в 2004 году их примеру последовали Бенин, Мали, Мавритания и Уганда, а в 2010 году – Эфиопия. Аналогичные инициативы предпринимаются и латиноамериканскими странами, такими как Уругвай, где создаются отраслевые советы с участием представителей правительства, работников и бизнеса.
- 12 Заседания советов проводились недостаточно регулярно (лишь в одной из рассматриваемых стран совет проводил более одного совещания в год), их члены не обладали достаточными техническими знаниями, зачастую являясь всего лишь крупными инвесторами, а секретариаты не имели возможности осуществлять мониторинг и контроль хода выполнения рекомендаций советов, вследствие чего они выполнялись с большим опозданием или вообще оставались невыполненными (Page, 2014).
- 13 Иногда это именуется «обусловленной рентой», поскольку промышленная поддержка по самой своей сути ведет к созданию ренты.

- 14 Например, проводимые аппаратом премьер-министра обзоры промышленной политики и институциональной базы Эфиопии помогают долгосрочному процессу индустриализации, поскольку они допускают возможность неудач и вносят коррективы в ожидания в интересах продолжения начатой работы (UNCTAD, 2015).
- 15 Тема сохраняющихся возможностей для маневра и примеры того, как их используют развитые и развивающиеся страны, рассматриваются в главе V Доклада о торговле и развитии за 2014 год.
- 16 Даже в странах, рассчитывавших при создании инфраструктуры и оказании других государственных услуг опираться на государственно-частные партнерства, государство остается основным игроком (ДТР за 2015 год).
- 17 В качестве примеров можно привести бразильский налог на финансовые операции, введенный после финансового кризиса 2008 года, и налог на валютные деривативы, который ввела Республика Корея. Схожие меры принимали и органы регулирования таких стран, как Индия, Индонезия и провинция Китая Тайвань (Global Trade Alert, 2013).
- 18 Результаты недавно проведенного исследования, посвященного промышленной политике Эфиопии, показали, например, что Банк развития Эфиопии служил эффективным политическим механизмом, привлекавшим менее дорогостоящее финансирование и направлявшим его в целевые сектора и производства. В исследовании приводятся неоспоримые доказательства полезности национальных банков развития и той роли, которую они могут играть, особенно под руководством государства развития, имеющего перед собой четкую перспективу и план действий. (Oqubay, 2015).
- 19 Богатые ресурсами развитые страны имеют более диверсифицированные источники дохода (например, от прямого и косвенного налогообложения остальной экономики и от экспорта продукции обрабатывающей промышленности), которые сырьевые доходы дополняют, но не подменяют.
- 20 См. <http://www.ft.com/cms/s/0/b51df920-4db5-11e6-8172-e39ecd3b86fc.html#axzz4GG5zg8NN>.

Литература

- Aboal D, Crespi G and Rubalcaba L (2015). *La Innovación y la Nueva Economía de Servicios en América Latina y el Caribe: Retos e Implicaciones de Política*. Washington, DC, Inter-American Development Bank.
- Adelman I and Morris C (1988). *Comparative Patterns of Economic Development, 1850-1914*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Adelman I (2000). The role of government in economic development. In: Tarp F, ed. *Foreign Aid and Development: Lessons learnt and Directions for the Future*. London, Routledge: 36–58.
- Agosin M (2013). Productive development policies in Latin America: Past and present. Serie de Documentos de Trabajo No. 382, University of Chile, Santiago.
- Ahmed S (2016). *Rentier Capitalism: Disorganised Development and Social Injustice in Pakistan*. London, Palgrave Macmillan.
- Ali-Yrkkö J and Hermans R (2002). Nokia in the Finnish innovation system. Discussion paper No. 811, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki.
- Allen RC (2009). *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Amsden AH (2001). *The Rise of the «Rest»: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden AH, DiCaprio A and Robinson JA (2014). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford, Oxford University Press.
- Ashman S, Fine B and Newman S (2011). Amnesty International? The nature, scale and impact of capital flight from South Africa. *Journal of Southern African Studies*, 37(1): 7–25.
- Bellofiore R and Garibaldo F (2011). The global crisis and the changing European industrial landscape. *International Journal of Management Concepts and Philosophy*, 5(3): 273–289.
- Bernstein J (2012). Why manufacturing matters. *Rolling Stone*, 23 February. Available at: <http://www.rollingstone.com/politics/news/why-manufacturing-matters-20120223>.
- Buur L, Mondlane Tembe C and Baloi O (2012). The White Gold: The role of government and state in rehabilitating the sugar industry in Mozambique. *Journal of Development Studies*, 48(3): 349–362.
- Campodónico H (2016). Recovering sovereignty over natural resources: The cases of Bolivia and Ecuador. South Centre, Geneva (forthcoming).
- Campos JE and Root HL (1996). *The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible*. Washington, DC, The Brookings Institution.
- Chang H-J. and Kozul-Wright R (1994). Organising development: Comparing national systems of entrepreneurship in Sweden and South Korea. *Journal of Development Studies*, 30(4): 859–891.
- Chang H-J (2007). State-owned enterprise reform. Policy Notes. United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA), New York.

- Chang H-J (2009). Industrial policy: Can we go beyond an unproductive confrontation? Paper presented at the 2009 Annual World Bank Conference on Development Economics. Seoul, 22–24 June. Available at: <http://siteresources.worldbank.org/INTABCDESK2009/Resources/Ha-Joon-Chang.pdf>.
- Chang H-J, Andreoni A and Kuan ML (2013). International industrial policy experiences and lessons for the UK. Evidence Paper No. 4. United Kingdom Government Office for Science, London.
- Cohen SS and DeLong JB (2016). *Concrete Economics: The Hamilton Approach to Economic Growth and Policy*. Boston, Harvard Business Review Press.
- DTI (2007). National industrial policy framework. Department of Trade and Industry, Pretoria.
- Epstein G (2005). Central banks as agents of economic development. PERI Working Paper No. 104, University of Massachusetts, Amherst, MA.
- European Commission (2010). An integrated industrial policy for the globalisation era: Putting competitiveness and sustainability at centre stage. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2010) 614 final, Brussels.
- European Commission (2014). For a European industrial renaissance. Communication from the Commission to the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions. COM (2014) 14/2, Brussels.
- European Commission (2015). International public procurement: From scant facts to hard data. Chief economist's note, Issue No. 1, Brussels.
- European Commission (2016). Public procurement of innovative products and services. Brussels.
- Evans P (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Evans P (1998). Transferable lessons? Re-examining the institutional prerequisites of East Asian economic policies. *Journal of Development Studies*, 34(6): 66–86.
- Gebreeyesus M (2013). Industrial policy and development in Ethiopia: Evolution and present experimentation. Working Paper No. 2013/125, United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Africa Growth Initiative, the African Development Bank (AfDB), Helsinki.
- Global Trade Alert (2013). *What Restraint? Five Years of G20 Pledges on Trade: The 14th GTA Report*. London, Centre for Economic Policy Research.
- Grabowski R (2003). Promoting industrialization: The role of the traditional sector and the state in East Asia. *Journal of International Development*, 15(5): 587–605.
- Haggard S (2015). The developmental state is dead: Long live the developmental state! Available at: <https://eclass.unipi.gr/modules/document/file.php/EB1104/Haggard%20The%20developmental%20state%20is%20dead.pdf>.
- Hall PA and Soskice D, eds. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, Oxford University Press.
- Hausmann R (2015). Fighting corruption won't end poverty. *Project Syndicate*. 24 July. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/fighting-corruption-wont-end-poverty-by-ricardo-hausmann-2015-07>.
- Hausmann R, Rodríguez-Clare A and Rodrik D (2005). Towards a strategy for economic growth in Uruguay. Inter-American Development Bank. Available at: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3944/Towards%20a%20Strategy%20for%20Economic%20Growth%20in%20Uruguay.pdf?sequence=1>.
- Heilmann S and Shih L (2013). The rise of industrial policy in China, 1978–2012. Working paper, Harvard Yenching Institute, Cambridge, MA.
- Hirschman AO (1968). The political economy of import-substituting industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(1): 1–32.
- Johnson CA (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- Kang DC (2002). *Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaplan D (2016). Linkage dynamics and natural resources: Diversification and catch-up. In: Gehl Sampath P and Oyerlaran-Oyeyinka B, eds. *Sustainable Industrialization in Africa: Towards a New Development Agenda*. London, Palgrave Macmillan: 66–84.
- Kattel R and Lember V (2010). Public procurement as an industrial policy tool: An option for developing countries? Working Paper in Technology Governance and Economic Dynamics, No 31, Tallinn University of Technology, Tallinn.
- Katzenstein PJ (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Syracuse, NY, Cornell University Press.
- Khan MH (2007). Governance, economic growth and development since the 1960s. Working Paper No. 54. United Nations, Department of Economic and Social Affairs (UNDESA). New York, NY.
- Khan MH and Jomo KS (eds) (2000). *Rents, Rent-Seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Knight J (2012). China as a developmental state. CSAE Working Paper No. 2012-13, University of Oxford, Oxford.
- Kohli A (2004). *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kozul-Wright R (1995). The myth of Anglo-Saxon capitalism: Reconstructing the history of the American state. In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 81–113.
- Kozul-Wright R and Rayment PBW (2007). *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. London, Zed Press.
- Krueger AO (1990). Government failures in development. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3): 9–23.
- Krugman P (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2): 28–44.
- Lima R (2016). The new politics of oil: Industrial and technology policy in Brazil, Mexico, and Malaysia. PhD dissertation, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- Lin J and Chang H-J (2009). Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*, 27(5): 483–502.

- Lin JY and Treichel V (2014). Making industrial policy work for development. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 65–78.
- Lo D and Wu M (2014). The state and industrial policy in Chinese economic development. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 307–326.
- Mazzucato M (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Myths*. London, Anthem Press.
- Myrdal G (1968). *The Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*. New York, NY, Pantheon Books.
- Myrdal G (1970). *The Challenge of World Poverty: A World Anti-Poverty Programme in Outline*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Naudé W (2010). New challenges for industrial policy. Working Paper No. 2010/107, United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Nolan P (2012). *Is China Buying the World?* Cambridge, Polity Press.
- North DC (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ocampo JA and Taylor L (1998). Trade liberalisation in developing economies: Modest benefits but problems with productivity growth, macro prices, and income distribution. *The Economic Journal*, 108(450): 1523–1546.
- Ocampo JA (2014). Latin American structuralism and production development strategies. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 41–64.
- OECD (2014). *Perspectives on Global Development 2014: Boosting Productivity to Meet the Middle-Income Challenge*. Paris, OECD Development Centre.
- Ogilvie S (2015). Medieval champagne fairs: Lessons for development. *Vox*, 23 December. Available at: <http://voxeu.org/article/medieval-champagne-fairs-lessons-development>.
- O'Riain S (2014). *The Rise and Fall of Ireland's Celtic Tiger: Liberalism, Boom and Bust*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ornston D (2012). *When Small States Make Big Leaps: Institutional Innovation and High-Tech Competition in Western Europe*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Oqubay A (2015). *Made in Africa: Industrial Policy in Ethiopia*. Oxford, Oxford University Press.
- Page J (2014). Industrial policy in practice: Africa's Presidential Investors' Advisory Councils. Working Paper No. 2014/117, United Nations University, World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Peiffer C (2012). Reform coalitions, patterns and hypotheses from a survey of the literature. Concept Paper 03. Developmental Leadership Program. Available at: <http://publications.dlprog.org/Reform%20Coalitions.pdf>.
- Poon D (2014). China's development trajectory: A strategic opening for industrial policy in the South. Discussion Paper No. 218, UNCTAD, Geneva.
- Reinert KA (2004). *Windows on the World Economy: An Introduction to International Economics*. Cincinnati, OH, South-Western College Publishing.
- Robinson J (2009). Industrial policy and development: A political economy perspective. Paper prepared for the 2009 Annual World Bank Conference on Development Economics. Seoul, 22–24 June.
- Rodrik D (2008). Normalising industrial policy. Working Paper No. 3, Commission on Growth and Development, Washington, DC.
- Roll M, ed. (2014). *The Politics of Public Sector Performance: Pockets of Effectiveness in Developing Countries*. London and New York, Routledge.
- Sabel CF (1994). Learning by monitoring: The institutions of economic development. In: Smelser NJ and Swedberg R, eds. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ, Princeton University Press: 137–165.
- Saraswati J, Fine B and Tavasci D (eds.) (2013). *Beyond the Developmental State: Industrial Policy into the Twenty-First Century*. London, Pluto Press.
- Schneider BR (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Schneider BR (2016). Upgrading in the 21st Century: New challenges for industrial policy and institution building. Background paper prepared for UNCTAD's *Trade and Development Report 2016*. Geneva, UNCTAD. Unpublished.
- Sen K (2015). State-business relations: Topic guide. Governance and Social Development Resource Centre (GSDRC), University of Birmingham, Birmingham.
- Seguino S (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World Development*, 28(7): 1211–1230.
- Steinberg DA (2015). *Demanding Devaluation: Exchange Rate Politics in the Developing World*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Studwell J (2013). *How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region*. London, Profile Books.
- Thrasher RD and Gallagher KP (2015). Defending development sovereignty: The case for industrial policy and financial regulation in the trading regime. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 93–104.
- Tooze A (2015). *The Deluge: The Great War, America and the Remaking of the Global Order 1916-1931*. New York, NY, Viking.
- Torres S (2016). The case of Uruguay. Background paper for UNCTAD's *Trade and Development Report 2016*. Geneva, UNCTAD. Unpublished.
- Tybout JR (2000). Manufacturing firms in developing countries: How well do they do and why? *Journal of Economic Literature*, 38(1): 11–44.
- UNCTAD (2006). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.9. New York and Geneva.

- UNCTAD (2007). *The Least Developed Countries Report 2007: Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development*. United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). *The Least Developed Countries Report 2009: The State and Development Governance*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.D.9. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012). *Economic Development in Africa Report 2012: Structural Transformation and Sustainable Development in Africa*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.10. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015). *Technology and Information Report, 2015: Fostering Innovation Policies for Industrial Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.3. New York and Geneva: 75–89.
- UNCTAD (TDR 1994). *Trade and Development Report, 1994*. United Nations publication. Sales No. E.94.II.D.26, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996*. United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002. Developing Countries in World Trade*. United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change*. United Nations publication. Sales No. E.99.II.D.1. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2006). *Trade and Development Report, 2006: Global Partnership and National Policies for Development*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010: Employment, Globalization and Development*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNECA (2014). Dynamic industrial policy in Africa: Innovative institutions, effective processes and flexible mechanisms. ECA Policy Brief No. 011. United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa.
- UNECA (2015). Economic Report on Africa 2015: Industrializing through Trade. United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa.
- UNECA (2016). *Transformative Industrial Policy for Africa*. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.
- UNIDO (2013). *Industrial Development Report 2013: Sustaining Employment Growth – The Role of Manufacturing and Structural Change*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- Vartiainen J. (1995). The state and structural change: What can be learnt from the successful late industrializers? In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 137–169.
- Vries P (2015). *State, Economy and the Great Divergence: Great Britain and China, 1680s–1850s*. London, Bloomsbury Publishing.
- Wade R (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Wade R (1995). Resolving the state-market dilemma in East Asia. In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 114–136
- Wade R (2015). The role of industrial policy in developing countries. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 67–79.
- Williamson J (2010). When, where and why? Early industrialization in the poor periphery 1870-1940. Working Paper No. 16344, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- World Bank (2014). 3rd Ethiopia economic update: Strengthening export performance through improved competitiveness. Working Paper No. 89548. Washington, DC.
- Woo-Cumings M (1999). *The Developmental State*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Zalk N (2015). Industrial policy in a harsh climate: The case of South Africa. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva, International Labour Office: 327–354.

Приложение к главе VI

РОСТ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: НОВАЯ ОЦЕНКА РОЛИ РЕАЛЬНОГО ОБМЕННОГО КУРСА

Есть ли директивным органам смысл в рамках проводимой ими промышленной политики стремиться к недооцененному реальному обменному курсу? Недавно ЮНКТАД изучила этот вопрос, рассчитав влияние заниженного обменного курса на экономический рост группы из 175 стран в период с 1950 по 2014 год. Эта модель, в целом основанная на методе Родрика (Rodrik, 2008), оценивала влияние на долгосрочные темпы роста ВВП на душу населения (более подробные сведения о методологии см. Maystre, 2016). В таблице 6.A.1 приводятся расчетные значения, полученные на основе следующего уравнения, для всех стран (колонки 1 и 2), для групп развивающихся стран и стран с переходной экономикой (колонки 3–5) и для их подгрупп (колонки 6–9).

$$\ln GDP_{it} = \omega \cdot \ln GDP_{i,t-1} + \delta \cdot UNDERVAL_{it} + \gamma \cdot RER\ volatility_{it} + \text{Cur.dep.with bank crisis}_{it} + \text{Cur.dep.without bank crisis}_{it} + f_i + f_t + v_{it}$$

Данные колонки 1 указывают на существование прямой связи между заниженным обменным курсом (*UNDERVAL*) и ростом ВВП на душу населения (*GDPpc*). В колонке 2, где показатель *UNDERVAL* делится на две части, видно, что занижение обменного курса является существенным лишь в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, но не в развитых странах. Влияние *UNDERVAL* в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в период 1950–2014 годов в целом является значительным, поскольку увеличение *UNDERVAL* на 0,37 (одно стандартное отклонение в выборке развивающихся стран и стран с переходной экономикой) повышает *GDPpc* за пять лет примерно на 2,4%.

Дополнительные результаты, указывающие на существование отрицательных и практически неизменно высоких коэффициентов волатильности реального обменного курса (*RER volatility*), лишь

подтверждают вывод о том, что нестабильность такого курса пагубна для роста. Влияние такой волатильности на *GDPpc* за весь период также является довольно существенным, поскольку снижение *RER volatility* на 1,55 (одно стандартное отклонение) повышает пятилетний *GDPpc* примерно на 1,65%. Вместе с сильными валютными девальвациями, как связанными, так и не связанными с банковским кризисом, эти три переменные также должны объяснить макроэкономическую нестабильность. Проведенные расчеты отчасти подтверждают аргумент Френкеля и Рапетти (Frenkel and Rapetti, 2015) в пользу стабильного и конкурентоспособного реального обменного курса (*SCRER*), а не просто занижения реального обменного курса.

Панельная регрессия в колонках 3–5 конкретно исключает развитые страны и делит весь период на три части. Полученные результаты указывают на то, что зависимость между *UNDERVAL* и *GDPpc* была сильнее в период 1950–1979 годов (колонка 3). В 1980–1999 годах (колонка 4) коэффициент этой зависимости перестает быть значимым, а в период 2000–2014 годов, что интересно, он становится значимым, но отрицательным, что отчасти связано с опытом ряда стран–экспортеров сырья, где в период роста цен на сырьевые товары повышение реального обменного курса сопровождалось ускорением экономического роста.

Наконец, для того чтобы оценить региональные различия в степени влияния *UNDERVAL*, в колонках 6–9 данные приводятся отдельно по странам Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна и странам с переходной экономикой. Они говорят о том, что влияние *UNDERVAL* сильнее проявляется в Азии. Напротив, в других группах стран оно практически не ощущается.

Распределение данных по трем более коротким временным интервалам в колонках 3–5 позволяет утверждать, что влияние *UNDERVAL* сильнее ощущается в первый период во всех подгруппах стран (подробные данные здесь не приводятся), за

Таблица 6.А.1

**РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
И ЗАНИЖЕННОГО ОБМЕННОГО КУРСА, 1950–2014 ГОДЫ**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Зависимая переменная: натуральный логарифм ВВП на душу населения (lnGDPpc)</i>									
	<i>Все страны</i>		<i>Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой</i>			<i>Африка</i>	<i>Латинская Америка и Карибский бассейн</i>	<i>Азия</i>	<i>Страны с переходной экономикой</i>
	1950–2014	1950–2014	1950–1979	1980–1999	2000–2014	1950–2014	1950–2014	1950–2014	1950–2014
lnGDPpc (Lag)	0,859 _a	0,857 _a	0,653 _a	0,700 _a	0,631 _a	0,887 _a	0,793 _a	0,871 _a	0,219 _c
	[0,0199]	[0,0208]	[0,0954]	[0,0426]	[0,0711]	[0,0450]	[0,0330]	[0,0324]	[0,105]
UNDERVAL	0,0591 _a		0,177 _b	0,042	–0,107 _b	0,065	0,057	0,104 _b	–0,011
	[0,0200]		[0,0766]	[0,0396]	[0,0423]	[0,0389]	[0,0372]	[0,0474]	[0,149]
UNDERVAL в развитых странах		0,038							
		[0,0415]							
UNDERVAL в развивающихся странах и странах с переходной экономикой		0,0648 _a							
		[0,0243]							
RER volatility	–0,0104 _a	–0,0107 _a	–0,0132 _a	–0,00455 _a	–0,008	–0,0164 _a	–0,0278 _b	–0,004	–0,013
	[0,00395]	[0,00405]	[0,00403]	[0,00155]	[0,0147]	[0,00554]	[0,0115]	[0,00465]	[0,0247]
Дамми-переменная: сильная девальвация валюты, связанная с банковским кризисом (Cur. dep. w/ bank crisis)	–0,027	–0,027		–0,028	–0,022	–0,018	–0,0649 _b	0,002	0,009
	[0,0211]	[0,0210]		[0,0287]	[0,0258]	[0,0424]	[0,0269]	[0,0278]	[0,0362]
Дамми-переменная: сильная девальвация валюты, не связанная с банковским кризисом (Cur. dep. w/o bank crisis)	–0,027	–0,027		–0,0537 _c	–0,001	–0,010	–0,137 _b	–0,0704 _a	–0,060
	[0,0209]	[0,0207]		[0,0299]	[0,0208]	[0,0309]	[0,0567]	[0,0217]	[0,0546]
Страновые фиксированные эффекты (CFE)	да	да	да	да	да	да	да	да	да
Периодические фиксированные эффекты (PFE)	да	да	да	да	да	да	да	да	да
Число наблюдений	1 659	1 659	380	490	407	517	348	330	72
R ² (внутри)	0,901	0,901	0,747	0,635	0,784	0,844	0,914	0,936	0,898
Число стран	175	175	118	135	137	50	35	34	17

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Penn World Tables (PWT)*, version 9.0, Feenstra et al., 2015; и IMF, *World Economic Outlook*, 2015 (определение дамми-переменных, описывающих сильную девальвацию валюты, связанную или не связанную с банковским кризисом).

Примечание: В основу расчетов легли недавно вышедшие данные PWT, охватывающие максимум 175 стран. Для того чтобы абстрагироваться от краткосрочных колебаний, каждое наблюдение представляет собой среднее значение за каждый пятилетний диапазон начиная 1950–1954 годами и кончая 2010–2014 годами. $GDPpc_{t-1}$, который представляет собой $GDPpc$ с отставанием на один временной интервал, отчасти призван учесть стандартную экономическую конвергенцию. $UNDERVAL$ является показателем недооцененности реального курса и рассчитывается следующим образом. Вначале проводится регрессионный анализ RER , $GDPpc$ и набора периодических фиксированных эффектов: $\ln RER_{it} = \alpha + \beta \cdot \ln GDPpc_{it} + f_i + u_{it}$. Цель этого первого шага заключается в том, чтобы учесть эффект Баласса-Самуэльсона, а именно тот факт, что не предназначенные для внешнего рынка товары обычно дешевле в бедных странах. Затем рассчитывается показатель $UNDERVAL$, представляющий собой разницу между фактическим реальным обменным курсом и курсом с поправкой на эффект Баласса-Самуэльсона, RER_{it} , который соответствует предсказанному на основе страновых и временных значений. Таким образом, $UNDERVAL_{it} = \ln RER_{it} - \ln RER_{it}^*$. Как поясняет Родрик (Rodrik, 2008), значения $UNDERVAL$ сопоставимы как между странами, так и во времени. В частности, положительное значение $UNDERVAL$ означает заниженный реальный обменный курс, а отрицательное – завышенный. Под *волатильностью* реального обменного курса понимается дисперсия RER в пятилетний интервал. Все спецификации включают набор страновых и временных дамми-переменных и еще две дамми-переменные, которые принимают единичное значение, если в соответствии с определением МВФ (IMF, 2015) в тот или иной конкретный период в стране имеют место эпизоды значительного снижения валютного курса, связанного с банковским кризисом, или нет. Страны с крайними наблюдаемыми значениями $UNDERVAL$ (Корейская Народно-Демократическая Республика, Ирак и Лаосская Народно-Демократическая Республика) и *волатильности RER* (Барбадос) были исключены из выборки. Робастные стандартные ошибки указаны в квадратных скобках. *a*, *b* и *c* указывают на статистическую значимость соответственно на 1, 5 и 10-процентном уровнях. Поскольку в нашем анализе первая крупная валютная девальвация произошла в 1983 году, в колонке 3 отсутствуют две соответствующие переменные.

исключением Африки, где в период 1980–1999 годов его коэффициент является положительным (0,141) и значимым на 10-процентном пороговом уровне. Следует также отметить, что в Латинской Америке в 2000–2014 годах *UNDERVAL* имел статистически значимую отрицательную корреляцию *GDPpc*. Кроме того, изучая влияние *UNDERVAL* на страны в разбивке не по географическому признаку, а по уровню дохода на душу населения, используя классификацию Всемирного банка (страны с доходом выше среднего, ниже среднего и с низким уровнем дохода), можно сделать вывод, что в течение всего периода *UNDERVAL* сильно коррелировал с темпами роста *GDPpc* в НРС, но не в группах стран с более высокими уровнями дохода. Это в определенной степени согласуется с мнением о том, что заниженный валютный курс оказывает наибольшее влияние на рост именно в бедных странах (Haddad and Pancaro, 2010).

В современных научных трудах часто говорится о положительной зависимости между заниженным реальным обменным курсом и темпами роста экономики (более подробный обзор такой литературы см. Maystre, 2016). Однако приводимые здесь более свежие результаты рисуют не столь однозначную картину. В частности, проведенные расчеты говорят о том, что в более поздние периоды влияние заниженного реального обменного курса ослабло или перестало ощущаться вообще. Помимо этого, по мере роста ВВП на душу населения реальный обменный курс оказывает на него все меньше и меньше влияния, хотя эта корреляция не всегда может носить линейный характер (Rapetti et al., 2012). Более того, заниженный реальный обменный курс помогал не всегда и далеко не всем регионам. В то же время данный эмпирический анализ и последующие проверки состоятельности его выводов, которые в настоящем докладе отсутствуют (см. Maystre, 2016), позволяют

говорить о том, что завышенный обменный курс вреден для роста всегда, и его следует избегать.

Учитывая эти результаты, занижение реального обменного курса не следует считать универсальным рецептом стимулирования роста, хотя трудно найти развивающуюся страну с высокой долей продукции обрабатывающей промышленности в совокупном экспорте, валютный курс которой не был бы занижен в тот или иной период. Это можно считать подтверждением политэкономической гипотезы Штайнберга (Steinberg (2015), по мнению которого реальный обменный курс, как правило, является более заниженным в развивающихся странах с мощной обрабатывающей промышленностью, и еще одним аргументом в пользу того, что макроэкономическая и промышленная политика не могут не быть взаимосвязанными.

Наконец, следует отметить, что реальный обменный курс, строго говоря, является не переменной, величина которой определяется политическими соображениями, а относительным ценовым параметром, зависящим от ряда факторов. Тем не менее правительства могут влиять на этот курс такими политическими инструментами, как умеренная бюджетная консолидация в условиях низкого совокупного частного спроса, регулирование операций по счету движения капиталов, целевые интервенции на валютных рынках и снижение номинального обменного курса в рамках политики борьбы с инфляцией, в том числе посредством сдерживания роста цен и заработной платы (Rodrik, 2008). Нет нужды говорить о том, что выбор инструментов должен зависеть от конкретного контекста; однако во времена вялого внешнего спроса важно, чтобы оказывающая влияние на реальный обменный курс политика стимулировала, а не сдерживала совокупный внутренний спрос.

Примечание

1 Другие показатели структурной трансформации не использовались в силу того, что данный показатель является на сегодняшний день наилучшим. Другой подход заключался в анализе воздействия на экспорт, однако его недостатком является игнорирование импорта, который также имеет значение для структурных

изменений и долгосрочного роста. От оценки влияния на структуру производства и другие показатели структурных изменений пришлось отказаться по причине отсутствия данных, однако именно здесь кроются серьезные возможности для будущих исследований.

Литература

- Feenstra RC, Inklaar R and Timmer MP (2015). The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10): 3150–3182.
- Frenkel R and Rapetti M (2015). The real exchange rate as a target of macroeconomic policy. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Prieue J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 81–92.
- Haddad M and Pancaro C (2010). Can real exchange rate undervaluation boost exports and growth in developing countries? Yes, but not for long. *Economic Premise*, 20: 1–5.
- IMF (2015). *World Economic Outlook 2015: Adjusting to Lower Commodity Prices*. Washington, DC, International Monetary Fund, October.
- Maystre N (2016). The role of real undervaluation in supporting growth and structural change. UNCTAD Discussion Papers, forthcoming.
- Rapetti M, Skott P and Razmi A (2012). The real exchange rate and economic growth: Are developing countries different? *International Review of Applied Economics*, 26(6): 735–753.
- Rodrik D (2008). The real exchange rate and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 39(2): 365–412.
- Steinberg DA (2015). *Demanding Devaluation: Exchange Rate Politics in the Developing World*. Ithaca, NY, Cornell University Press.



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Palais des Nations
CH-1211 GENEVA 10
Switzerland
(<http://unctad.org>)

Отдельные публикации ЮНКТАД

Доклад о торговле и развитии, 2015 год

Поставить международную финансовую архитектуру на службу развития

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № E.15.II.D.4
ISBN 978-92-1-112890-1

- Глава I Современные тенденции и проблемы в мировой экономике
Приложение: Произошла ли дефинансализация сырьевых рынков?
- Глава II Финансализация и макроэкономическое недовольство ею
- Глава III Системные проблемы в международной валютной системе
- Глава IV Реформа системы финансового регулирования в послекризисный период
- Глава V Внешний долг и долговые кризисы: факторы растущей уязвимости и новые проблемы
- Глава VI Долгосрочное международное финансирование развития: проблемы и возможности

Доклад о торговле и развитии, 2014 год

Глобальное управление и пространство для маневра в политике в интересах развития

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.14.II.D.4
ISBN 978-92-1-112877-2

- Глава I Последние тенденции в мировой экономике
- Глава II К устойчивому экономическому оживлению: обзор возможных вариантов политики
- Глава III Пространство для маневра в политике и глобальное управление: актуальные вопросы
- Глава IV Пространство для маневра в политике и происхождение многосторонней экономической системы
- Глава V Торговая и промышленная политика в условиях эволюции глобального режима управления
- Глава VI Международные финансы и пространство для маневра в политике
Приложение: Обеспечивают ли двусторонние инвестиционные договоры приток ПИИ в развивающиеся страны?
- Глава VII Бюджетно-финансовое пространство для стабильности и развития: современные проблемы

Доклад о торговле и развитии, 2013 год

Адаптируясь к меняющейся динамике мировой экономики

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.13.II.D.3
ISBN 978-92-1-112867-3

- Глава I Современные тенденции и вызовы в мировой экономике
Приложение: Альтернативные сценарии развития мировой экономики
- Глава II На пути к более сбалансированному росту: повышение роли внутреннего спроса в стратегиях развития
Приложение: Переориентация стратегий роста: основные последствия и проблемы
- Глава III Финансирование реальной экономики

Доклад о торговле и развитии, 2012 год*Политика в интересах инклюзивного и сбалансированного роста*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.12.II.D.6

ISBN 978-92-1-112846-8

- Глава I Современные тенденции и проблемы в мировой экономике
- Глава II Неравенство в доходах: основные проблемы
- Глава III Эволюция неравенства в распределении доходов: различные временные горизонты и аспекты
- Глава IV Сдвиги в области глобализации и технологии и их воздействие на национальные уровни неравенства доходов
- Глава V Роль финансово-бюджетной политики в распределении доходов
- Глава VI Переосмысление экономических и политических аспектов концепции неравенства

Доклад о торговле и развитии, 2011 год*Послекризисные вызовы политики в мировой экономике*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.11.II.D.3

ISBN 978-92-1-112822-2

- Глава I Текущие тенденции и проблемы в мировой экономике
- Глава II Финансово-бюджетные аспекты финансового кризиса и его влияние на государственный долг
- Глава III Пространство для маневра в финансово-бюджетной политике, способность обслуживать долг и экономический рост
- Глава IV Возврат к финансовому регулированию и реструктуризации
- Глава V «Финансиализированные» товарные рынки: последние тенденции и вопросы политики
Приложение: Реформа регулирования рынков товарных деривативов
- Глава VI Глобальный валютно-финансовый порядок и международная финансовая система

Доклад о торговле и развитии, 2010 год*Занятость, глобализация и развитие*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.10.II.D.3

ISBN 978-92-1-112807-9

- Глава I После глобального кризиса: сбивчивый и неустойчивый подъем
Приложение: Кредитные дефолтные свопы
- Глава II Возможные последствия глобальной переконфигурации для занятости
Приложение: Моделирование воздействия глобальной переконфигурации торговли и занятости: техническая записка
- Глава III Макроэкономические аспекты увеличения занятости и безработицы
- Глава IV Структурные изменения и создание рабочих мест в развивающихся странах
- Глава V Пересмотр основ политики обеспечения устойчивого роста, создания рабочих мест и сокращения масштабов нищеты

Доклад о торговле и развитии, 2009 год*Реагирование на глобальный кризис**Борьба с изменением климата и развитие*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.09.II.D.16

ISBN 978-92-1-112776-8

- Глава I Влияние глобального кризиса и краткосрочные ответные меры политики
Приложение: Глобальная рецессия обостряет продовольственный кризис
- Глава II «Финансиализация» товарных рынков
- Глава III Извлечь уроки кризиса: меры по повышению устойчивости и надежности финансовых систем
- Глава IV Реформа международной валютно-финансовой системы
- Глава V Борьба с изменением климата и развитие

Доклад о торговле и развитии, 2008 год

Цены на сырьевые товары, потоки капитала
и финансирование инвестиций

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.08.II.D.21
ISBN 978-92-1-112752-2

- Глава I Тенденции и проблемы в мировой экономике на современном этапе
Таблица приложения к главе I
- Глава II Резкое повышение цен на сырьевые товары и нестабильность
- Глава III Международные потоки капитала, балансы по текущим операциям и финансирование развития
Приложение: Эконометрический анализ определяющих факторов изменения знака сальдо счета текущих операций в условиях повышения и понижения уровня экономической активности
- Глава IV Отечественные источники финансирования и инвестиции в производственный потенциал
- Глава V Роль официальной помощи в целях развития в достижении ЦРДТ и обеспечении экономического роста
Приложение: Детали эконометрических исследований
- Глава VI Нынешние проблемы, касающиеся внешнего долга развивающихся стран

* * * * *

Trade and Development Report, 1981–2011

Three Decades of Thinking Development

United Nations publication,
sales no. E.12.II.D.5
ISBN 978-92-1-112845-1

Part One Trade and Development Report, 1981–2011: Three Decades of Thinking Development

1. Introduction
2. Interdependence
3. Macroeconomics and finance
4. Global economic governance
5. Development strategies: assessments and recommendations
6. Outlook

Part Two Panel Discussion on “Thinking Development: Three Decades of the *Trade and Development Report*”

Opening statement

by Anthony Mothae Maruping

Origins and evolving ideas of the *TDR*

Introductory remarks by Richard Kozul-Wright

Statement by Rubens Ricupero

Statement by Yilmaz Akyüz

The *TDR* approach to development strategies

Introductory remarks by Taffere Tesfachew

Statement by Jayati Ghosh

Statement by Rolph van der Hoeven

Statement by Faizel Ismail

The macroeconomic reasoning in the *TDR*

Introductory remarks by Charles Gore

Statement by Anthony P. Thirlwall

Statement by Carlos Fortin

Statement by Heiner Flassbeck

Evolving issues in international economic governance

Introductory remarks by Andrew Cornford

Statement by Jomo Kwame Sundaram

Statement by Arturo O’Connell

The way forward

Closing remarks by Alfredo Calcagno

Summary of the debate

* * * * *

Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis

Volume I: Making the Case for Policy Space

Edited by Alfredo Calcagno, Sebastian Dullien, Alejandro Márquez-Velázquez, Nicolas Maystre and Jan Prieue

United Nations publication,
sales no. E.15.II.D.9
ISBN 978-92-1-112894-9

Introduction

Alfredo Calcagno

Rethinking Development Strategies after the Global Financial Crisis

Jan Prieue

Seven Strategies for Development in Comparison

Eric Helleiner

Restoring the Development Dimension of Bretton Woods

Veerayooth Kanchoochat

The Middle-Income Trap and East Asian Miracle Lessons

Robert H. Wade

The Role of Industrial Policy in Developing Countries

Roberto Frenkel and Martín Rapetti

The Real Exchange Rate as a Target of Macroeconomic Policy

Rachel Denae Thrasher and Kevin P. Gallagher

Defending Development Sovereignty: The Case for Industrial Policy and Financial Regulation in the Trading Regime

Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis

Volume II: Country Studies and International Comparisons

Edited by Alfredo Calcagno, Sebastian Dullien, Alejandro Márquez-Velázquez, Nicolas Maystre and Jan Prieue

United Nations publication,
sales no. E.15.II.D.10
ISBN 978-92-1-112895-6

Introduction

Sebastian Dullien

A Question Of Strategy: What Characterizes Top Growth Performers?

C.P. Chandrasekhar

National Development Banks in a Comparative Perspective

Amit S. Ray

The Enigma of the "Indian Model" of Development

Liqing Zhang and Qin Gou

Demystifying China's Economic Growth: Retrospect and Prospect

Laike Yang

Production Sharing in East Asia: China's Position, Trade Pattern and Technology Upgrading

Pedro Rossi and André Biancarelli

Macroeconomic Policy for a Social-Oriented Development Strategy – The Brazilian Case

Ricardo Ffrench-Davis

Is Chile a Role Model for Development?

The Financial and Economic Crisis of 2008-2009 and Developing Countries

Edited by Sebastian Dullien, Detlef J. Kotte, Alejandro Márquez and Jan Priewe

United Nations publication,
sales no. E.11.II.D.11
ISBN 978-92-1-112818-5

Introduction

The Crisis – Transmission, Impact and Special Features

Jan Priewe

What Went Wrong? Alternative Interpretations of the Global Financial Crisis

Daniela Magalhães Prates and Marcos Antonio Macedo Cintra

The Emerging-market Economies in the Face of the Global Financial Crisis

Jörg Mayer

The Financialization of Commodity Markets and Commodity Price Volatility

Sebastian Dullien

Risk Factors in International Financial Crises: Early Lessons from the 2008-2009 Turmoil

The Crisis – Country and Regional Studies

Laike Yang and Cornelius Huizenga

China's Economy in the Global Economic Crisis: Impact and Policy Responses

Abhijit Sen Gupta

Sustaining Growth in a Period of Global Downturn: The Case of India

André Nassif

Brazil and India in the Global Economic Crisis: Immediate Impacts and Economic Policy Responses

Patrick N. Osakwe

Africa and the Global Financial and Economic Crisis: Impacts, Responses and Opportunities

Looking Forward – Policy Agenda

Alejandro Márquez

The Report of the Stiglitz Commission: A Summary and Comment

Ricardo Ffrench-Davis

Reforming Macroeconomic Policies in Emerging Economies: From Procyclical to Countercyclical Approaches

Jürgen Zattler

A Possible New Role for Special Drawing Rights In and Beyond the Global Monetary System

Detlef J. Kotte

The Financial and Economic Crisis and Global Economic Governance

* * * * *

The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies

Report by the UNCTAD Secretariat Task Force on Systemic Issues and Economic Cooperation

United Nations publication,
sales no. E.09.II.D.4
ISBN 978-92-1-112765-2

Chapter I A crisis foretold

Chapter II Financial regulation: fighting today's crisis today

Chapter III Managing the financialization of commodity futures trading

Chapter IV Exchange rate regimes and monetary cooperation

Chapter V Towards a coherent effort to overcome the systemic crisis

* * * * *

Эти публикации можно приобрести в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: United Publications Customer Service office, PO Box 960, Herndon, VA 20172, United States; тел.: +1 703 661 1571, факс: +1 703 996 1010, электронная почта: order@un.org, <https://shop.un.org>.

**Regional Monetary Cooperation and Growth-enhancing Policies:
The new challenges for Latin America and the Caribbean**

United Nations publication, UNCTAD/GDS/2010/1

- Chapter I What Went Wrong? An Analysis of Growth and Macroeconomic Prices in Latin America
- Chapter II Regional Monetary Cooperation for Growth-enhancing Policies
- Chapter III Regional Payment Systems and the SUCRE Initiative
- Chapter IV Policy Conclusions

* * * * *

Price Formation in Financialized Commodity Markets: The role of information

United Nations publication, UNCTAD/GDS/2011/1

1. Motivation of this Study
2. Price Formation in Commodity Markets
3. Recent Evolution of Prices and Fundamentals
4. Financialization of Commodity Price Formation
5. Field Survey
6. Policy Considerations and Recommendations
7. Conclusions

* * * * *

Эти публикации имеются на сайте <http://unctad.org>. Их экземпляры можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики Отдела глобализации и стратегий развития Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) по адресу: Publications 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; электронная почта: gdsinfo@unctad.org.

UNCTAD Discussion Papers

No. 224	March 2016	Anila Premti	Liner shipping: Is there a way for more competition?
No. 223	Oct. 2015	Carlos M. Correa	Intellectual property: How much room is left for industrial policy?
No. 222	July 2015	Ulrich Hoffmann	Can green growth really work and what are the true (socio-) economics of climate change?
No. 221	May 2015	Eric Helleiner	International policy coordination for development: The forgotten legacy of Bretton Woods
No. 220	May 2015	Martin Falk and Eva Hagsten	E-commerce trends and impacts across Europe
No. 219	March 2015	Piergiuseppe Fortunato, Carlos Razo and Kasper Vrolijk	Operationalizing the product space: A road map to export diversification
No. 218	Dec. 2014	Daniel Poon	China's development trajectory: A strategic opening for industrial policy in the South
No. 217	Nov. 2014	Yılmaz Akyüz	Internationalization of finance and changing vulnerabilities in emerging and developing economies
No. 216	April 2014	Andrew Cornford	Macroprudential regulation: Potential implications for rules for cross-border banking
No. 215	March 2014	Stephany Griffith-Jones	A BRICS development bank: A dream coming true?
No. 214	Dec. 2013	Jörg Mayer	Towards more balanced growth strategies in developing countries: Issues related to market size, trade balances and purchasing power
No. 213	Nov. 2013	Shigehisa Kasahara	The Asian developmental State and the Flying Geese paradigm
No. 212	Nov. 2013	Vladimir Filimonov, David Bicchetti, Nicolas Maystre and Didier Sornette	Quantification of the high level of endogeneity and of structural regime shifts in commodity markets
No. 211	Oct. 2013	André Nassif, Carmem Feijó and Eliane Araújo	Structural change and economic development: Is Brazil catching up or falling behind?
No. 210	Dec. 2012	Giovanni Andrea Cornia and Bruno Martorano	Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010
No. 209	Nov. 2012	Alessandro Missale and Emanuele Bacchiocchi	Multilateral indexed loans and debt sustainability
No. 208	Oct. 2012	David Bicchetti and Nicolas Maystre	The synchronized and long-lasting structural change on commodity markets: Evidence from high frequency data
No. 207	July 2012	Amelia U. Santos-Paulino	Trade, income distribution and poverty in developing countries: A survey
No. 206	Dec. 2011	André Nassif, Carmem Feijó and Eliane Araújo	The long-term "optimal" real exchange rate and the currency overvaluation trend in open emerging economies: The case of Brazil
No. 205	Dec. 2011	Ulrich Hoffmann	Some reflections on climate change, green growth illusions and development space
No. 204	Oct. 2011	Peter Bofinger	The scope for foreign exchange market interventions
No. 203	Sep. 2011	Javier Lindenboim, Damián Kennedy and Juan M. Graña	Share of labour compensation and aggregate demand discussions towards a growth strategy
No. 202	June 2011	Pilar Fajarnes	An overview of major sources of data and analyses relating to physical fundamentals in international commodity markets
No. 201	Feb. 2011	Ulrich Hoffmann	Assuring food security in developing countries under the challenges of climate change: Key trade and development issues of a fundamental transformation of agriculture

* * * * *

Дискуссионные документы ЮНКТАД имеются на сайте <http://unctad.org>. Их экземпляры можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики развития Отдела глобализации и стратегий развития ЮНКТАД по адресу: Publications 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; электронная почта: gdsinfo@unctad.org.

ВОПРОСНИК

Доклад о торговле и развитии за 2016 год

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 адресу:

Readership Survey
Division on Globalization and Development Strategies
UNCTAD
Palais des Nations, Room E.10009
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
E-mail: tdr@unctad.org

Благодарим за помощь.

- | 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 (просьба уточнить)	<input type="checkbox"/>

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	<input type="checkbox"/>
Международная организация	<input type="checkbox"/>	СМИ	<input type="checkbox"/>
Частнопредпринимательская деятельность	<input type="checkbox"/>	Другие цели (просьба уточнить)	<input type="checkbox"/>

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

7. Есть ли у вас другие замечания?
