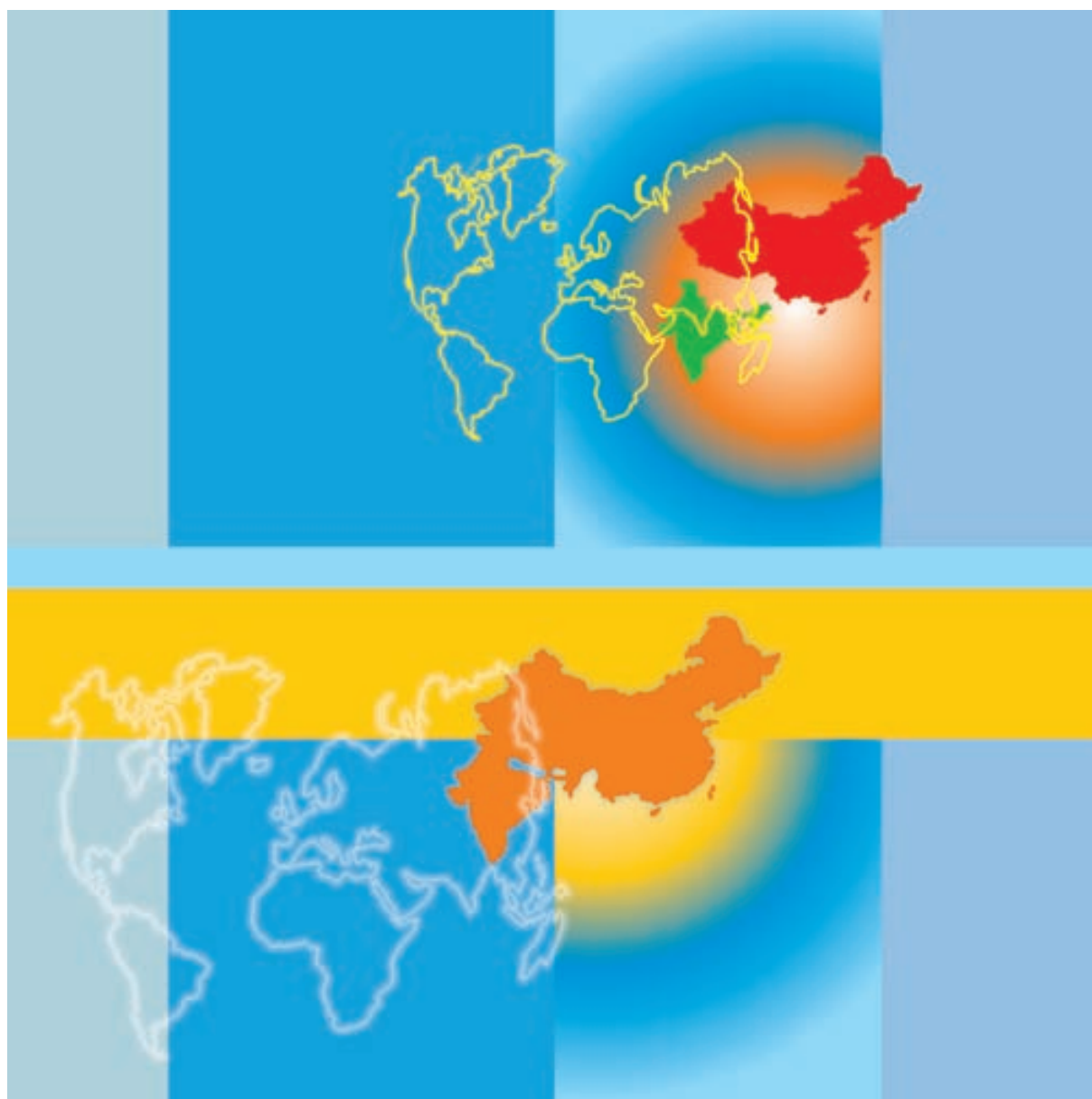


ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2005 ГОД

Новые особенности
глобальной взаимозависимости



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ



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

ЖЕНЕВА

ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2005 ГОД

Доклад секретариата Конференции
Организации Объединенных Наций по торговле и развитию



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2005 год

Примечание

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

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

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

UNCTAD/TDR/2005

ИЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

<i>В продаже под № R.05.II.D.13</i>

ISBN 92-1-411010-7 ISSN 0251-7981

ПРЕДИСЛОВИЕ

Выпуск *Доклада о торговле и развитии* за нынешний год показывает, что за прошедшие три года существенно улучшились условия для достижения провозглашенной в Декларации тысячелетия цели развития, предусматривающей уменьшение вдвое крайней нищеты к 2015 году, поскольку процесс экономического роста в развивающихся странах приобрел более широкую основу и охватил многие беднейшие страны.

В период, когда в ряде крупных развитых стран происходит ослабление факторов экономического развития, Китай и Индия превратились в мощные движущие силы роста для мировой экономики в целом. Быстрое экономическое развитие обеих стран помогает им понижать уровни крайней нищеты, создавая занятость и стимулируя доходы. Его позитивный эффект выходит за рамки границ этих двух стран, затрагивая, в частности, многие другие развивающиеся страны.

Однако в *Докладе* подчеркивается, что в некоторых регионах прогресс все еще достигается слишком медленно. В странах Африки к югу от Сахары, где выше всего доля населения, живущего в крайней нищете, темпы роста душевого дохода по-прежнему слишком низки для решающего прорыва. Это еще нагляднее показывает необходимость принятия международным сообществом дальнейших мер для обеспечения и поддержания высокой динамики глобального роста с широким охватом участников.

Повышение в последнее время цен на многие сырьевые товары стало живительным глотком воздуха для экономики стран, зависящих от сырьевого сектора, но это не должно создавать атмосферу самоуспокоенности. Напротив, эту ситуацию следует рассматривать как возможность для многих развивающихся стран ускорить процесс структурной перестройки и накопления капитала и на деле уменьшить зависимость от экспорта таких товаров. Это послужит импульсом для прогресса в достижении всех целей развития и даст позитивный эффект в странах с более развитым сектором обрабатывающей промышленности, откуда поступают машины и оборудование, необходимые для такой трансформации.

Перед нами стоит задача сохранить позитивные тенденции последнего времени. Как указывается в *Докладе*, важно не только, чтобы быстро развивающиеся страны Азии выбирали правильный курс, но чтобы и развитые страны принимали необходимые меры для выправления хронических диспропорций и элементов неправомерности в международной торговой системе. Глобальный подход на основе международных действий при эффективном участии развивающихся стран в координации глобальной политики отвечает интересам всех стран, и развитых, и развивающихся.

Поставленные цели все же могут быть достигнуты – во всем мире и в большинстве отдельных стран, или даже во всех странах, – но только если мы не будем ограничиваться проторенными путями. Информация и аналитические выводы, содержащиеся в настоящем *Докладе*, должны внести вклад в обсуждение того, как лучше сделать глобальное партнерство в целях развития реальностью – и как помочь многим миллионам людям осуществить свои давние надежды на достойную жизнь в мире. На этой оптимистической ноте я рекомендую настоящий выпуск вниманию широкой мировой аудитории.



Кофи А. Аннан
Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций

Содержание

Стр.

ПРЕДИСЛОВИЕ	iii
Пояснительные примечания	xiii
Сокращения	xiv
ОБЗОР	I–X

Глава I

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	1
---------------------------------------------	---

A. Введение	1
B. Мировая экономика: динамика роста и перспективы	2
1. Экономическая активность в развитых странах	2
2. Экономическая активность в развивающихся странах	4
3. Последние тенденции в области мировой торговли и финансов	11
C. Глобальные диспропорции и дефицит Соединенных Штатов по счету текущих операций	13
1. Четверть века дефицитов в Соединенных Штатах	13
2. Регионы с положительным сальдо	19
3. Разработка мер политики	19
D. Рост цен на нефть в перспективе	21
1. Влияние скачка цен на нефть на цены и экономическую активность	21
2. Скачки цен на нефть 1973–1974 годов и 1979–1980 годов: нынешние события в истинном свете	23
3. Влияние на развивающиеся страны, являющиеся импортерами нефти	26
E. Высокие темпы роста в Китае и Индии и связка “прибыль-инвестиции”	29
1. Секторы, выступающие двигателями экономического роста	31
2. Стабильный и сбалансированный рост спроса как условие устойчиво высоких темпов роста	34
3. Принципиальные условия процессов наверстывания в странах Азии	37
4. Проблемы обеспечения устойчивого роста в Китае и Индии	39
Примечания	41

Глава II

РОСТ ДОХОДОВ И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ТОРГОВЛИ В АЗИИ	43
А. Введение	43
В. Эволюция структур спроса и торговли в Азии: сравнительный анализ	46
1. Изменения в структуре потребления пищевых продуктов	47
2. Удельное потребление металлов и энергоресурсов.....	49
С. Ограничения со стороны внутренних ресурсов и платежного баланса	54
1. Относительные ресурсные ограничения и размер страны.....	55
2. Сдвиги в структуре торговли: опыт индустриализации азиатских стран	57
Д. Доли мирового рынка и цены.....	75
1. Усиление влияния Китая и Индии на мировые рынки сырьевых товаров.....	75
2. Роль экспорта текстильных изделий и одежды.....	82
Примечания	88

Глава III

ДИНАМИКА УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ	91
А. Введение	91
В. Еще раз о проблеме условий торговли	93
С. Последние тенденции в динамике условий торговли	98
Д. Влияние динамики условий торговли на внутренний доход.....	107
Е. Распределение выигрыша или потерь от изменений условий торговли	109
Ф. Распределение экспортного дохода и рента от добывающих отраслей	114
Примечания	121

Приложение к главе III

Распределение ренты в нефтяной и добывающей отраслях промышленности: отдельные материалы по Латинской Америке, 1999–2004 годы	123
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Глава IV

К НОВОЙ ФОРМЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ	135
---------------------------------------------------------	------------

А. Введение	135
В. Повышение роли развивающихся стран на мировых рынках	138
С. Сдвиги в структуре экспорта развивающихся стран	153
Д. Что же изменилось? Анализ	160
Е. Меры политики для рационального использования новых форм глобальной взаимозависимости	162
Примечания	168

БИБЛИОГРАФИЯ.....	169
--------------------------	------------

Перечень таблиц

Таблица

Стр.

1.1	Рост мирового производства, 1990–2005 годы	3
1.2	Динамика роста ВВП в отдельных развивающихся странах, а также странах Юго-Восточной Европы и СНГ, 1990–2005 годы	5
1.3	Физический объем экспорта и импорта товаров в разбивке по регионам и экономическим группировкам, 1996–2004 годы	8
1.4	Баланс по текущим операциям отдельных стран, 2000–2004 годы	14
1.5	Реальный ВВП на душу населения и темпы роста ВВП в Китае, Индии, Японии и Республике Корея в периоды высоких темпов роста	30
1.6	Потребление, инвестиции и торговля как факторы роста ВВП в Китае, Индии, Японии и Республике Корея	35
2.1	Структура питания в Китае и Индии, 1994–2002 годы	48
2.2	Потребление металлов в расчете на душу населения в отдельных странах, 2003 год	49
2.3	Показатели самообеспеченности Китая и Индии отдельными пищевыми продуктами, 1994–2002 годы	61
2.4	Торговля Китая сельскохозяйственной продукцией в разбивке по основным товарным группам, 1980–2003 годы	62
2.5	Товарная структура импорта отдельных азиатских стран, 1965–2003 годы	65
2.6	Масштабы изменений в импорте отдельных видов сырья в Японию, Республику Корею, Китай и Индию в отдельные периоды	68
2.7	Товарная структура экспорта отдельных азиатских стран, 1965–2003 годы	71
2.8	Мировые цены на сырьевые товары, 1999–2004 годы	78
2.9	Доля отдельных азиатских развивающихся стран и основных развитых стран в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, 1962–2003 годы	84
2.10	Импорт одежды в Соединенные Штаты из отдельных источников, доля на рынке и цена единицы продукции, 1995–2005 годы	86
3.1	Структура экспорта развивающихся стран в разбивке по регионам и широким товарным группам, 1980–2003 годы	97
3.2	Распределение развивающихся стран по преобладающим статьям экспорта, 2003 год	97
3.3	Чувствительность развивающихся стран к воздействию изменений условий торговли, в разбивке по широким товарным группам и регионам, 1996–2004 годы	108
3.4	Влияние изменений условий торговли и чистых выплат дохода на национальный доход отдельных стран, 2002–2004 годы	112
3.5	Государственные доходы от международной торговли и добывающих отраслей в отдельных развивающихся странах	118
3.6	Государственные доходы от топливной отрасли в отдельных развивающихся странах	119
3.A1	Аргентина: оценка нефтяной ренты, 1999–2004 годы	124
3.A2	Аргентина: оценка государственных доходов от нефтяной ренты, 1999–2004 годы	124
3.A3	Эквадор: оценка нефтяной ренты, 1999–2004 годы	125
3.A4	Эквадор: оценка распределения нефтяной ренты, 1999–2003 годы	126
3.A5	Мексика: оценка нефтяной ренты, 1999–2004 годы	126
3.A6	Венесуэла: оценка нефтяной ренты, 1999–2004 годы	127
3.A7	Венесуэла: оценка распределения нефтяной ренты, 1999–2004 годы	128

Перечень таблиц (окончание)

Таблица**Стр.**

3.A8	Венесуэла: структура государственных доходов от нефти, 1999–2004 годы	128
3.A9	Чили: оценка ренты от меди, 1999–2004 годы	130
3.A10	Чили: оценка государственных доходов от ренты от меди, 1999–2004 годы	130
3.A11	Перу: оценка золотой ренты, 1999–2004 годы	131
3.A12	Перу: оценка ренты от меди, 1999–2004 годы	132
3.A13	Перу: оценка государственных доходов от золотой ренты, 1999–2004 годы	132
3.A14	Перу: оценка государственных доходов от ренты от меди, 1999–2004 годы	133
4.1	Структура мировой товарной торговли в разбивке по основным товарным группам, 1965, 1985 и 2003 годы	137
4.2	Географическая структура товарной торговли, 1970–2003 годы	139
4.3	Удельный вес торговли Юг–Юг в мировой торговле, 1970–2003 годы	140
4.4	Товарный экспорт Юг–Юг в разбивке по географическим регионам, 1970–2003 годы	146
4.5	Страны, занимающие первые 10 мест в торговле Юг–Юг, 2003 год	147
4.6	Значение торговли Юг–Юг для экономики развивающихся стран, 1990–2003 годы	148
4.7	Рост стоимостного объема экспорта и удельный вес 30 наиболее динамичных товаров в общем экспорте Юг–Юг, 1990–2003 годы	156
4.8	Структура экспорта развивающихся стран в развитые страны в разбивке по обширным товарным группам, 1980–2003 годы	157
4.9	Структура взаимной торговли развивающихся стран по обширным товарным группам, 1980–2003 годы	159

Перечень диаграмм

Диаграмма

Стр.

1.1	Баланс по текущим операциям, относительные темпы роста ВВП и реальный эффективный обменный курс Соединенных Штатов, 1980–2004 годы	15
1.2	Баланс товарной торговли Соединенных Штатов в разбивке по странам/регионам, 1980–2004 годы	18
1.3	Баланс по текущим операциям десяти стран – членов ОПЕК	22
1.4	Номинальные и реальные цены на сырую нефть, 1970–2005 годы.....	23
1.5	Расходы на импорт нефти в основных нефтепотребляющих странах – членах ОЭСР, 1973–1978 годы, 1979–1983 годы, 1999–2005 годы.....	24
1.6	Динамика потребительских цен и удельных затрат на рабочую силу в основных нефтепотребляющих странах – членах ОЭСР за различные периоды.....	25
1.7	Реальные процентные ставки и реальные эффективные обменные курсы отдельных стран Азии и Латинской Америки, 2003–2005 годы	28
1.8	Производительность труда в секторах обрабатывающей промышленности и услуг в сравнении с общим уровнем производительности труда в Китае (1984–1993 годы, 1993–2002 годы) и Индии (1991–2000 годы)	33
1.9	Производительность труда в секторе обрабатывающей промышленности Китая (1984–1993 годы, 1993–2002 годы) и секторах обрабатывающей промышленности и услуг Индии (1991–2000 годы).....	33
1.10	Динамика частного потребления в Китае, Индии, Японии и Республике Корея.....	35
1.11	Реальные процентные ставки в Китае и Индии, 1980–2004 годы	38
2.1	Удельное потребление некоторых металлов в отдельных странах, 1960–2003 годы.....	51
2.2	Схематичное представление соотношения между удельным потреблением металлов и уровнем доходов на душу населения.....	52
2.3	Удельное потребление энергии в отдельных странах, 1965–2003 годы	53
2.4	Сочетание ресурсов в странах и регионах, 1960–2000 годы (при пятилетних интервалах).....	56
2.5	Китай: потребление и производство нефти и угля, 1965–2004 годы	64
2.6	Номинальные и реальные цены на нетопливные сырьевые товары, в разбивке по группам товаров, 1960–2004 годы.....	76
2.7	Доля Китая и Индии в мировом импорте отдельных сырьевых товаров, 1990 и 2003 годы.....	79
2.8	Сальдо Китая и Индии в торговле отдельными сырьевыми товарами и мировые цены на них, 1990–2004 годы	80
3.1	Индексы импортных и экспортных цен Соединенных Штатов по отдельным видам электронной продукции, 1980–2004 годы	95
3.2	Условия торговли, физический объем и покупательная способность экспорта развивающихся стран в разбивке по регионам, 1980–2004 годы	99
3.3	Условия торговли отдельных развивающихся стран в разбивке по преобладающим статьям экспорта, 2000–2004 годы	102
3.4	Роль различных товарных групп в изменении условий торговли отдельных развивающихся стран, 2000–2004 годы	104

Перечень диаграмм (окончание)

Диаграмма*Стр.*

3.5	Динамика валового внутреннего продукта, валового внутреннего дохода, валового национального дохода и индексов условий торговли отдельных развивающихся стран, 1996–2004 годы	111
4.1	Схематическая иллюстрация влияния кооперирования производства на статистически регистрируемый стоимостной объем торговли Юг–Юг	144
4.2	Трехсторонняя торговля промышленными товарами между странами Восточной Азии и Соединенными Штатами, 1990–2003 годы.....	145
4.3	Динамика экспорта развивающихся стран в разбивке по обширным товарным группам, 1976–2003 годы	154

Перечень вставок

Вставка*Стр.*

1.1	Влияние изменений темпов роста ВВП и обменных курсов на товарный торговый баланс Соединенных Штатов	16
1.2	Неравенство в доходах в Китае и Индии	37
3.1	Государственный доход от добывающих отраслей: историческая перспектива	116
4.1	Формирование новой структуры мировых морских перевозок.....	150

Пояснительные примечания

Классификация по странам или товарным группам

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

Основные группы стран в настоящем Докладе соответствуют реклассификации, проведенной Статистическим отделом Организации Объединенных Наций (СООН). Речь идет о следующих группах:

- » “Развитые или промышленные (промышленно развитые) страны”: в целом страны – члены ОЭСР (исключая Мексику, Республику Корею и Турцию) плюс новые страны – члены ЕС, не входящие в ОЭСР (Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Словения и Эстония).
- » Вместо прежде использовавшегося понятия “страны с переходной экономикой” используется категория стран Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ).
- » “Развивающиеся страны”: все страны, территории или районы, не упомянутые выше.

Там, где это возможно, термин “страна” применяется также в отношении территорий или районов.

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

Если не указано иное, то используемая в настоящем Докладе классификация по товарным группам в целом совпадает с классификацией, применяемой в статистическом справочнике ЮНКТАД *Handbook of Statistics 2004* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E/F.05.II.D.2).

Прочие примечания

Содержащиеся в тексте ссылки на *ДТР* означают ссылки на *Доклад о торговле и развитии* (за конкретный год). Например, под *ДТР 2004* понимается *Доклад о торговле и развитии, 2004 год* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.04.II.D.29).

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

Термин “миллиард” означает 1 000 миллионов.

Термин “тонны” означает метрические тонны.

Годовые темпы роста и прироста рассчитываются как сложные проценты.

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

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

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

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

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

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

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

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

Сокращения

АГЭ	Аналитическая группа журнала “Экономист”
АСЕАН	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
ВВОК	валовые вложения в основной капитал
ВВД	валовой внутренний доход
ВВП	валовой внутренний продукт
ВНП	валовой национальный продукт
ВСП	выявленные сравнительные преимущества
ВТО	Всемирная торговая организация
ГП	государственное предприятие
ГСТП	Глобальная система торговых преференций
ГТАП	Глобальный проект в области анализа торговли
ДОЭ	добровольное ограничение экспорта
ДЭСВ ООН	Департамент Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам
ДТР	Доклад о торговле и развитии
ЕС	Европейский союз
ИКТ	информационно-коммуникационные технологии
ИТ	информационная технология
ИПЦ	индекс потребительских цен
КОМТРЕЙД ООН	статистическая база данных ООН о международной торговле
МВФ	Международный валютный фонд
МЕРКОСУР	Общий рынок Южного конуса
МСП	малые и средние предприятия
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
МФА	Соглашение по изделиям из различных видов волокон
МЭА	Международное энергетическое агентство
НИОКР	научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НИС	новая индустриализующаяся страна
НРС	наименее развитая страна

ООН	Организация Объединенных Наций
ОПЕК	Организация стран – экспортеров нефти
ОСМ	остальные страны мира
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ПИФ	предприятия с иностранным финансированием
ПОО	производство оригинального оборудования
ППС	паритет покупательной способности
РТС	региональное торговое соглашение
РЭОК	реальный эффективный обменный курс
СНГ	Содружество Независимых Государств
СТО	Соглашение по текстильным изделиям и одежде
СФМ	санитарные и фитосанитарные меры
ТАПИС	торговые аспекты прав интеллектуальной собственности (Соглашение по ТАПИС)
ТНК	транснациональная корпорация
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
фоб	франко борт
ЦРДТ	цели развития, сформулированные в Декларации тысячелетия
ЧМИП	чистая международная инвестиционная позиция
ЭКЛАК	Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ЭКОСОС	Экономический и Социальный Совет (Организации Объединенных Наций)
ЭСКАТО	Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана
ЭСКЗА	Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии
ЮНЕСКО	Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

ОБЗОР

Оценивая последние тенденции в мировой экономике с точки зрения целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия (ЦРДТ), можно с удовлетворением отметить, что в 2004 году рост в развивающихся странах был быстрым и более широким по охвату, чем за многие предшествующие годы. Доходы на душу населения продолжали быстро расти в Китае и Индии – двух странах, где сосредоточена большая часть людей, живущих в абсолютной нищете. Темпы роста, двигателем которого выступает экспорт, ускорились в Латинской Америке, вышедшей из глубокого экономического кризиса. Африке в 2004 году вновь удалось достичь темпов роста, превышающих 4,5% в год. Кроме того, в краткосрочной перспективе в условиях сохранения высокого спроса на ряд сырьевых товаров ожидаются сравнительно высокие темпы роста во многих африканских странах. В то же время следует с сожалением признать, что странам Африки, расположенным к югу от Сахары, для достижения ЦРДТ темпов роста, близких к 5%, недостаточно и что на 2005 год, омрачаемый углублением глобальных диспропорций, прогнозируется замедление роста в развитых странах, которое не может не отразиться и на развивающихся странах.

В новом тысячелетии в формировании динамики мировой экономики все более важную роль играют Китай и Индия. Быстрый рост в этих двух крупных странах благотворно сказался и на многих других развивающихся странах, превратив Восточную и Южную Азию в новый полюс роста мировой экономики. Одновременно с их взлетом в механике глобальной взаимозависимости стали проявляться новые тенденции, такие как улучшение перспектив для экспортеров сырья, рост торговли между развивающимися странами и увеличение экспорта капитала из развивающихся стран в развитые. При этом, однако, обострилась и конкуренция на глобальных рынках некоторых видов промышленных товаров.

Глобальные перспективы и диспропорции

Снижение мировых темпов роста производства в 2005 году объясняется главным образом замедлением роста в крупнейших развитых странах и некоторых латиноамериканских и восточноазиатских странах с формирующимися рынками. Временная слабость в экономике в Соединенных Штатах не компенсировалась ускорением роста в зоне евро и в Японии, которым не хватает динамичности для сглаживания внутренних диспропорций и содействия выравниванию дисбаланса мировой торговли. Фактически в начале второго полугодия 2004 года темпы роста производства в зоне евро и в Японии заметно снизились, что заставило пересмотреть прогнозы на 2005 год в сторону понижения. Несмотря на благотворное влияние глобального роста в последние три года и особенно азиатского бума, ни странам зоны евро, ни Японии не удалось оживить внутренний спрос.

Другой причиной для беспокойства по поводу глобальных экономических перспектив является рост цен на нефть, которые, несмотря на гибкую корректировку предложения производителями нефти, удвоились с середины 2002 года и достигли в июле 2005 года 58 долл. США за баррель. Вместе с тем вызывающие серьезные опасения последствия резкого роста цен на нефть для экономической конъюнктуры и инфляции в развитых странах, подобные тем, которые наблюдались в 70-х годах, до сих пор не проявились. Это произошло по двум причинам. Во-первых, благодаря более эффективному использованию энергоносителей развитые страны стали меньше зависеть от нефти. В то же время доля услуг в их ВВП возросла за счет промышленности, где энергозатраты на единицу выпускаемой продукции выше. Во-вторых, рост цен на нефть в последнее время стал следствием не серьезных перебоев в предложении, а постепенного повышения спроса. В этих условиях изменения в уровне заработной платы и в денежно-кредитной политике в развитых странах были более взвешенными и не подорвали ни стабильности цен, ни роста производства.

Недавний взлет цен на нефть сильнее сказывается на развивающихся странах – импортерах нефти, и в первую очередь на странах, зависимость которых от импорта нефти усилилась в процессе индустриализации. Например, в Бразилии “нефтеемкость” отечественного производства на 40% выше, чем в среднем в ОЭСР; в Китае и Таиланде она выше в два с лишним раза, а в Индии – почти в три раза. Поэтому инфляционное давление, вызванное дальнейшим повышением цен на нефть, угрожает устойчивости процесса роста в первую очередь в развивающихся странах. Хотя до сих пор темпы инфляции остаются довольно умеренными, некоторые из этих стран уже ужесточили свою денежно-кредитную политику.

С другой стороны, от повышения спроса и роста цен на экспортируемые товары выиграли не только экспортеры нефти, но и многие развивающиеся страны, торгующие иными видами сырья. Высокий спрос со стороны стран Восточной и Южной Азии, в частности Китая и Индии, с 2002 года является основной предпосылкой роста цен на сырье. В то же время на некоторых сырьевых рынках ощутимый рост цен отчасти стал следствием дефицита предложения. Спрос в Азии на сырьевые товары, в первую очередь на нефть и такие полезные ископаемые, как медь, железная руда и никель, а также на натуральный каучук и соевые бобы, по всей видимости, будет оставаться высоким, тем самым стимулируя рост доходов экспортеров этих товаров. В то же время будущая конъюнктура рынков сырья в решающей степени будет зависеть от того, насколько возрастет потенциал предложения благодаря сделанным в последние годы инвестициям, как быстро будут вводиться в строй эти новые

производственные мощности и насколько сильно повлияет на спрос на сырье в развитых странах необходимость корректировки существующих торговых диспропорций.

Несмотря на расширение присутствия быстро растущих развивающихся стран на международных товарных рынках, две трети мирового импорта нетопливных сырьевых товаров по-прежнему приходится на развитые страны, которые и впредь будут играть важную роль. Рост импорта сырья Китаем и Индией сам по себе вряд ли сможет раз и навсегда изменить тенденцию снижения реальных цен на сырьевые товары. Действительно, в реальном выражении цены на сырье по-прежнему более чем на треть ниже среднего уровня 1960–1985 годов. Кроме того, резкие колебания цен на сырье мешают многим развивающимся странам стать на путь стабильного и устойчивого роста и создания рабочих мест в интересах всех слоев населения и достижения ЦРДТ.

Крупные глобальные диспропорции по счету текущих операций представляют собой самую серьезную угрозу для устойчивого роста мировой экономики в краткосрочной перспективе. Дефицит торгового баланса Соединенных Штатов продолжает расти, несмотря на снижение курса доллара: взвешенная по товарообороту стоимость этой валюты с февраля 2002 года снизилась на 18%. В то же время на дефицит баланса Соединенных Штатов по текущим операциям приходится две трети от совокупного общемирового положительного сальдо. В последние годы этот дефицит возрос в торговле практически со всеми партнерами; особенно заметным был рост дефицита в торговле с Западной Европой и Китаем. С другой стороны, Китай имеет активный торговый баланс не только с Соединенными Штатами, но и со многими другими развитыми странами. В то же время, несмотря на это положительное сальдо, Китай быстро наращивает импорт как из этих стран, так и из соседних и других развивающихся стран.

Хорошо скоординированная международная макроэкономическая политика могла бы значительно повысить шансы бедных стран закрепить достигнутые в последние годы успехи в деле повышения темпов роста. Кроме того, в рамках такой политики следует отводить место крупным развивающимся странам и стремиться не допускать дефляционной корректировки глобальных диспропорций.

Восточная и Южная Азия как новый полюс роста

В последние 40 лет Азиатский регион являл собой образец экономического динамизма, где различные страны попеременно демонстрировали успехи в обеспечении быстрого экономического роста. Размер таких стран, как Китай и Индия, которые недавно присоединились к этому процессу, превратил регион Восточной и Южной Азии в новый полюс роста мировой экономики. Поскольку рост промышленного производства в этих крупных азиатских странах сильно зависит от импорта сырья, в частности топлива и промышленного сырья, что объясняет их тесную связь с другими развивающимися странами, изменения в динамике их роста чреваты серьезными последствиями для условий торговли и экспортных поступлений других развивающихся стран. В этой связи неизбежно встает вопрос об устойчивости в среднесрочной и долгосрочной перспективе темпов роста этих двух экономических держав.

С точки зрения ВВП на душу населения как Китаю, так и Индии еще очень далеко до показателей ведущих стран. В то же время у них имеется гигантский потенциал для того, чтобы догнать их. Для реализации этого потенциала обеим странам необходимо и далее повышать производительность промышленного производства и обеспечивать рост доходов всех слоев населения. Повсеместный рост до-

ходов, являющийся залогом скорейшего искоренения нищеты, позволяет заручиться широкой общественной поддержкой необходимых структурных преобразований; в то же время рост заработной платы в экономике в условиях повышения производительности труда также создает фундамент для расширения внутреннего потребления, а следовательно, и для устойчивого и стабильного роста производства. Прирост основного капитала зависит от благоприятных перспектив развития спроса в целом, а не только экспорта, который подвластен капризам мирового рынка и изменениям международной конкурентоспособности.

Меняющаяся структура торговли Китая и Индии

Устойчивый быстрый рост и повышение уровня жизни в Китае и Индии сопровождались впечатляющим увеличением доли Азии в мировом экспорте и потреблении сырья. С учетом масштабов китайской и индийской экономики и специфического характера потребления в этих странах изменение в их структуре предложения и спроса оказывают гораздо более сильное влияние на характер мировой торговли, чем те изменения, которые происходили в эпоху экономического роста других азиатских стран, позднее других вставших на путь индустриализации. Влияние китайского роста на международные товарные рынки и глобальные торговые потоки очевидно уже сегодня. Если в процессе будущего экономического подъема Индии индустриализация будет играть столь же важную роль, как и в других быстро растущих азиатских странах, в структуре товарной торговли Индии может произойти такая же чередка изменений, как и в Китае, с отставанием на одно-два десятилетия.

В последние несколько десятилетий, особенно с середины 90-х годов, в Китае и в меньшей степени в Индии резко возросло потребление металлов. В Китае потребление алюминия, меди, никеля и стали сегодня растет быстрее, чем ВВП. Такой рост потребления в последнее время отчасти был связан с очень высоким уровнем инвестиций, особенно в инфраструктуру. В то же время столь быстрый рост потребления металла в Китае в последние годы, сопровождавшийся наращиванием импорта полезных ископаемых и продукции горнодобывающей промышленности, вполне может замедлиться со снижением темпов роста инвестиций, особенно в строительство и инфраструктуру. Напротив, металлоемкость производства в Индии в последние четыре десятилетия мало менялась, что свидетельствует о менее высоких темпах индустриализации этой страны и сравнительно небольшой доле инвестиций в инфраструктуру в ее ВВП.

Энергопотребление в Китае стабильно растет с 60-х годов, хотя и не столь быстро, как ВВП. Будущее потребление энергии в этой стране будет формироваться под влиянием двух противоположных тенденций: с одной стороны, продолжающаяся быстрая индустриализация, повышение уровня жизни и совершенствование транспортной инфраструктуры будут стимулировать дальнейший рост потребления энергии; с другой стороны, налицо огромные возможности для внедрения энергосберегающих технологий. И в том, и в другом случае спрос на энергоносители в Китае, по всей видимости, будет расти быстрее, чем их внутреннее предложение.

Динамика сельскохозяйственного импорта будет определяться рядом факторов. Поскольку в условиях расширения внутреннего рынка необходим импорт факторов производства, в том числе промышленного сырья, импортный спрос будет продолжать расти. Это, по всей видимости, будет касаться каучука и древесины. С другой стороны, по мере изменения структуры экспорта в пользу более технологичных товаров можно ожидать снижения темпов роста импорта хлопка, значительная доля которого идет на выпуск экспортных текстильных изделий и одежды.

Продолжающееся повышение среднего уровня жизни населения и дальнейшие успехи в борьбе с нищетой в Китае приведут также к повышению спроса на продовольствие и изменению рациона питания. До сих пор всеми основными видами продовольствия Китай в основном обеспечивал себя сам. Вместе с тем в результате роста потребления Китай в будущем может превратиться в более крупного импортера продовольствия, несмотря на рост производительности труда и объемов производства в отечественном сельскохозяйственном секторе благодаря недавним реформам сельскохозяйственной политики. С учетом масштабов экономики этой страны даже незначительное изменение показателя самообеспеченности окажет сильное влияние на китайский сельскохозяйственный импорт.

С середины 80-х годов Китай ощутимо повысил уровень своей экспортной корзины, в которой сегодня преобладают трудоемкая и материалоемкая промышленная продукция, а также электроника, доля которой постоянно растет. Содержание импорта в экспортной продукции Китая по-прежнему довольно высоко, однако налицо признаки повышения доли отечественной добавленной стоимости в продаваемой Китаем продукции обрабатывающей промышленности, в первую очередь в электронике. Индия не испытала экспортного бума в обрабатывающей промышленности подобного тому, который переживали другие быстро растущие страны Азии. Хотя она и превратилась в ведущего экспортера программного обеспечения и связанных с ИТ услуг, особенно в Соединенные Штаты, все же вряд ли можно с уверенностью утверждать, что их доля в экспортных поступлениях Индии будет ощутимо расти и далее. Хотя в течение ближайших нескольких лет стоимостной объем экспорта этих услуг в абсолютном выражении может продолжать расти, следует, тем не менее, ожидать опережающей динамики экспорта продукции обрабатывающей промышленности.

Динамичный рост в Китае и других азиатских странах положительно сказывается на многих развитых и развивающихся странах. Это касается тех стран, которые непосредственно сталкиваются с увеличением импортного спроса со стороны быстро растущих стран Азии. В то же время от роста экономики своих основных торговых партнеров косвенно выигрывают и другие страны. Кроме того, некоторые страны добились ускорения темпов роста экспорта и дохода благодаря повышению цен на сырье, хотя их поставки в быстро растущие азиатские страны являются сравнительно небольшими. При всем этом следует признать, что активизация участия Китая в международной торговле ставит новые проблемы перед многими странами. Вес этой страны на международных рынках в силу огромных масштабов ее экономики может привести к снижению экспортных цен на промышленную продукцию, которую производят и экспортируют не только Китай, но и другие развивающиеся страны, например на одежду, обувь, некоторые виды продукции информационно-коммуникационных технологий. В частности, рост китайского экспорта одежды совпал с тем периодом, когда ряд развивающихся стран взяли на вооружение стратегии развития, имеющие более ярко выраженную внешнюю направленность, и когда многие из них развивали производство и экспорт одежды, отчасти рассчитывая на квоты, предусмотренные в Соглашении по изделиям из различных видов волокон.

Нет никаких сомнений в том, что темпы развития густонаселенных азиатских стран, особенно Китая, предполагают необходимость ускорения процесса структурных преобразований во многих других странах, как развивающихся, так и развитых. В ряде секторов, например в секторе по производству одежды, и в более общем плане, в отраслях, использующих низкоквалифицированную рабочую силу, потребность в таких преобразованиях ощущается сильнее, чем в других секторах, которые не сталкиваются со столь острой конкуренцией со стороны производителей, использующих дешевую рабочую силу при сравнительно высокой производительности труда. Во многих странах повсеместно высказываются опасения по поводу того, что темпы структурных преобразований могут привести к росту безработицы и снижению производства. Как ни парадоксально, среди развитых стран те из них, которые имеют крупный дефицит торгового баланса, например Австралия, Испания, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты, с точки зрения роста отечественной экономики и создания рабочих мест добились гораздо больших результатов, чем страны с крупным положительным сальдо торгового баланса и более высокой конкурентоспособностью, такие как Германия и Япония. Противодействие стремлению всех стран развивать глобальное партнерство в интересах развития, а также уступки протекционистским силам, опасаящимся интеграции в мировую экономику крупных и бедных стран, могут привести к обратным результатам: большая часть поступлений развивающихся стран от экспорта в развитые страны идет на удовлетворение растущего импортного спроса на передовую промышленную продукцию и тем самым прямо или косвенно перетекает обратно в развитые страны.

Растущее значение торговли между странами Юга

Торговля между развивающимися странами иногда развивается в качестве альтернативы традиционной структуре торговли, когда развивающиеся страны экспортируют в развитые страны главным образом сырьевые товары в обмен на импорт промышленной продукции. Быстрый рост значимости торговли между странами Юга, особенно в последние два десятилетия, объясняется рядом факторов. Во-первых, подъем наступил после спада в такой торговле в 80-х годах. Во-вторых, взятие на вооружение стратегий развития, имеющих более ярко выраженную внешнюю направленность, наряду с торговыми реформами и заключением региональных торговых соглашений между широким кругом развивающихся стран позволило значительно расширить доступ к их рынкам, в том числе для продукции, импортируемой из других развивающихся стран. Но самой важной причиной быстрого роста торговли между странами Юга стало то, что объем производства в некоторых крупных развивающихся странах, особенно в Китае, рос гораздо быстрее, чем в развитых странах. Кроме того, бурный рост этих стран был тесно связан с углублением внутрирегиональной специализации и производственной кооперации.

Хотя рост торговли между странами Юга является неоспоримым фактом, все же последние изменения в развивающихся странах в целом требуют внимательного отношения к статистическим данным. Действительно, к бурному на первый взгляд росту торговли между развивающимися странами в последние десятилетия, главным образом за счет увеличения экспорта продукции обрабатывающей промышленности, следует подходить с рядом оговорок.

Повышение роли развивающихся стран в мировой торговле в первую очередь стало следствием более высоких по сравнению со средними темпов экономического роста в отдельных азиатских странах и вызванного этим изменения в объеме и структуре их внешней торговли. Статистический рост торговли промышленной продукцией между странами Юга в значительной степени объясняется ее двойным учетом, связанным с развитием в Восточной Азии региональной кооперации в производстве товаров, предназначенных для экспорта в развитые страны. Свою лепту в такой двойной учет вносят Гонконг (Китай) и Сингапур, выполняющие функции транзитных или региональных перевалочных пунктов. Важная роль трехсторонних связей в статистическом росте торговли промышленной продукцией между странами Юга означает, что большая часть экспорта продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран по-прежнему зависит от совокупного спроса на рынках в развитых странах. До тех пор пока конечный спрос на продукцию, выпускаемую в рамках производственной кооперации в Восточной Азии, со стороны развитых стран, особенно Соединенных Штатов – важнейшего экспортного рынка для восточноазиатских стран, – остается высоким, трехсторонняя торговля, а следовательно, и торговля между странами Юга будет продолжать расти. С другой стороны, экономический подъем в Латинской Америке открыл новые перспективы для развития такой торговли промышленной продукцией между странами Юга, которая не носит трехстороннего характера.

Рост торговли сырьевыми товарами между странами Юга в торговой статистике выглядит более скромным. В то же время он охватил большее число стран, чем мощный рост торговли между странами Юга продукцией обрабатывающей промышленности. Он позволил странам Африки, а также Латинской Америки и Карибского бассейна частично восстановить те позиции в торговле между странами Юга,

которые они уступили в 80-е годы. Действительно, рост экспорта сырьевых товаров в быстро растущие азиатские развивающиеся страны в рамках торговли между странами Юга, по всей видимости, превратится в важнейшую особенность “новой географии торговли”.

Поощрение торговли между странами Юга остается желательным в силу целого ряда причин. Во-первых, вялый рост в развитых странах и сохранение ими торговых барьеров против товаров, представляющих экспортный интерес для развивающихся стран, означает, что развивающимся странам необходимо уделять больше внимания рынкам друг друга в интересах стимулирования роста экспорта и выполнения своих задач по обеспечению экономического роста. Во-вторых, в силу масштабов экономики быстро растущих азиатских стран у развивающихся стран нет острой необходимости стремиться к проникновению на рынки развитых стран для использования эффекта экономии за счет масштабов производства. В-третьих, сохранение зависимости от рынков развитых стран делает развивающиеся страны уязвимыми перед возможным давлением, направленным на то, чтобы заставить их в обмен на улучшение условий доступа к этим рынкам взять на себя обязательства в отношении проведения ускоренной торговой и финансовой либерализации, обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности и проведения политики открытых дверей по отношению к ПИИ. В более общем плане это может также серьезно ограничить для развивающихся стран свободу политического маневра.

Еще раз к вопросу об условиях торговли

Недавние и текущие изменения в международной торговле, касающиеся как ее товарной номенклатуры, так и географии, по-разному влияют на развивающиеся страны в зависимости от товарной структуры их экспорта и импорта. Что касается экспорта, то эти различия зависят от соотношения в нем промышленной продукции и сырья, в то время как на уровне импорта положение отдельных стран определяется в первую очередь их зависимостью от топлива и промышленного сырья.

Те же самые факторы, которые способствовали улучшению условий торговли одних групп стран, особенно более высокие цены на нефть, полезные ископаемые и продукцию горнодобывающей промышленности, вызвали ухудшение условий торговли других стран. В некоторых из них, особенно в Латинской Америке, а также в Африке, позитивное влияние ценовой динамики на покупательную способность экспорта усиливалось за счет увеличения его физического объема. В то же время в других странах повышение удельной стоимости экспорта сводилось на нет или даже перекрывалось повышением импортных цен. От недавних изменений в конъюнктуре международных товарных рынков, произошедших после 2002 года, в наибольшей степени выиграли те страны, в совокупном товарном экспорте которых высока доля нефти, полезных ископаемых и продукции горнодобывающей промышленности. В период с 2002 по 2004 год условия торговли стран, в экспорте которых преобладает нефть, улучшились почти на 30%, а в странах, экспорт которых в основном приходится на полезные ископаемые и продукцию горнодобывающей промышленности, – примерно на 15%. Наиболее неравномерными изменения в условиях торговли были в группе стран, в совокупном товарном экспорте которых преобладают сельскохозяйственные товары. Это связано с большими различиями в динамике цен на конкретные товары этой категории, различиями в долевом соотношении других видов сырья в их экспорте и долей нефти в их товарном импорте.

В последние два-три года ухудшились условия торговли тех развивающихся стран, в экспорте которых преобладает промышленная продукция и которые в то же время являются чистыми импортерами

нефти, полезных ископаемых и металлов. Такое ухудшение условий их торговли, вызванное повышением цен на импортируемое сырье в сочетании со стагнацией или снижением цен на экспортируемую ими промышленную продукцию, вполне может перерасти в долгосрочную тенденцию в их внешней торговле. Для этого существуют две предпосылки: во-первых, налицо признаки снижения цен их промышленного экспорта по отношению к ценам продукции обрабатывающей промышленности, которую они импортируют из развитых стран; во-вторых, цены на сырье, по всей видимости, будут оставаться высокими до тех пор, пока в азиатских странах будет продолжаться быстрый рост промышленного производства и пока развитым странам будет удаваться сглаживать существующие диспропорции, не впадая в кризис.

Действительно, ухудшение условий торговли экспортеров промышленной продукции из развивающихся стран можно отчасти объяснить темпами преодоления своего отставания некоторыми из этих стран, в первую очередь Китаем и Индией. Двигателем этого процесса выступает рост производительности труда в экспортных секторах, дающий им конкурентные преимущества и способствующий повышению спроса на импорт. Изменения в глобальной структуре спроса с вытекающими отсюда последствиями для отдельных стран ведут к перераспределению дохода не только между развитыми и развивающимися странами, но и во все большей степени между различными группами развивающихся стран. В то же время важно помнить, что изменения в характере распределения реальных доходов далеко не всегда влекут за собой потери в абсолютном выражении. Пока темпы роста производства остаются высокими, дополнительные реальные доходы могут получать все страны – одни больше, а другие меньше, – в зависимости от структуры их экспорта и международной конкурентоспособности их производителей. Ухудшение условий торговли может компенсироваться ростом физического объема экспорта. Вероятность этого гораздо выше в том случае, если экспортируется не сырье, а продукция обрабатывающей промышленности, ценовая эластичность спроса на которую является высокой.

Рост производительности труда в Азии привел к росту не только прибылей компаний, но и заработной платы; благодаря снижению цен от этого выиграли также отечественные и зарубежные потребители. Увеличение экспортных поступлений, несмотря на снижение цен экспорта, позволило азиатским странам дороже платить за импортируемые факторы производства, что в свою очередь обеспечило улучшение условий торговли многих экспортеров сырья. Кроме того, экспорту из Азии благоприятствовало расширение спроса в тех развивающихся странах, чьи экспортные поступления возросли благодаря росту спроса на их сырье в Азии.

Стратегии управления новыми формами глобальной взаимозависимости

Хотя продолжающийся рост в Восточной и Южной Азии и подъем в других развивающихся регионах, по-видимому, будут стимулировать спрос на сырьевые товары, глубинные проблемы нестабильности цен на сырье и долгосрочная тенденция их снижения по отношению к ценам на промышленную продукцию, в первую очередь ту, которая экспортируется развитыми странами, остаются нерешенными. Именно поэтому развивающимся странам нельзя ослаблять усилий в области индустриализации и диверсификации. Существует опасность того, что происходящий в последнее время подъем на рынках сырья может привести к оттоку инвестиций, как отечественных, так и зарубежных, из зарождающихся промышленных секторов стран – экспортеров сырья в добывающие отрасли. Хотя рост инвестиций в эти отрасли может способствовать наращиванию потенциала предложения и повышению производительности труда, это не должно происходить в ущерб инвестициям в обрабатываю-

щую промышленность. Страны-экспортеры сырьевых товаров, которым в последнее время благоприятствует рост цен и которые в ряде случаев смогли увеличить физический объем своих поставок, не должны ослаблять усилий по диверсификации сырьевого сектора и развитию обрабатывающей промышленности и сектора услуг. Получаемые ими в последнее время непредвиденные дополнительные доходы от повышения цен на сырьевые товары открывают возможность для наращивания инвестиций в инфраструктуру и в производственный потенциал, которые столь необходимы для ускорения процесса развития.

В этой связи на национальном уровне встает вопрос о распределении экспортных поступлений добывающих отраслей, который неизменно занимает центральное место в стратегиях развития. Рост мирового спроса и международных цен на топливо и продукцию горнодобывающей промышленности позволяет ряду развивающихся стран привлечь дополнительные ПИИ в эти секторы, что может расширить их возможности в мобилизации дополнительных ресурсов на цели развития. В то же время государственные поступления от налогообложения прибыли в этих секторах традиционно являются очень низкими, что отчасти объясняется проводившейся с начала 90-х годов политикой привлечения ПИИ посредством фискального стимулирования. Проводя такую политику, принимающие страны рискуют начать "гонку на износ", которой, безусловно, следует избегать.

Дополнительные бюджетные поступления от экспорта сырья можно получить благодаря лицензионным платежам, созданию совместных предприятий или переводу действующих компаний в полную государственную собственность. В то же время меры по обеспечению достаточного наполнения бюджета не должны лишать хозяйственных субъектов, как частных, так и государственных, тех финансовых ресурсов, которые необходимы для наращивания производительности, производственных мощностей или международной конкурентоспособности. Сформировавшаяся в последнее время тенденция к повышению мировых цен на топливо, полезные ископаемые и продукцию горнодобывающей промышленности под влиянием растущего спроса со стороны Восточной и Южной Азии позволяет пересмотреть нынешнюю фискальную политику и режимы собственности. Такой пересмотр, который уже ведется в ряде стран и который может привести к стратегической корректировке проводимой политики, будет более эффективным, если страны – экспортеры нефти и полезных ископаемых будут сотрудничать в разработке общеприменимых принципов налогообложения иностранных инвесторов. Кроме того, перераспределение большей доли ренты, создаваемой в добывающих отраслях, в пользу государственного сектора или потребителей еще не обеспечивает автоматического ускорения развития и прогресса в достижении ЦРДТ. Эти меры должны дополняться стратегическим использованием доходов для инвестирования в наращивание производственного потенциала других секторов, а также в образование, здравоохранение и инфраструктуру.

На международном уровне повышение в последнее время цен на некоторые виды сырья и улучшение условий торговли ряда развивающихся стран, по-видимому, не изменили долгосрочных тенденций в динамике реальных цен на сырье и не решили проблемы их нестабильности. Сильные колебания цен на сырьевые товары не отвечают интересам ни производителей, ни потребителей. Это признал и Международный валютно-финансовый комитет МВФ, который на своем совещании в апреле 2005 года подчеркнул, в частности, "важность стабильности нефтяных рынков для глобального процветания" и призвал "укреплять диалог между экспортерами и импортерами нефти". Хотя ненефтяные сырьевые товары для развитых стран, возможно, и не столь важны, они играют не менее, а возможно даже более важную роль для тех развивающихся стран, которые зависят от их экспорта. Поскольку во многих из них проблема крайней нищеты стоит очень остро, стабильность сырьевых цен имеет решающее значение не только для достижения ЦРДТ, но и для глобального процветания в целом. Следовательно, в духе глобального партнерства в целях развития международное сообщество могло бы изучить возможность внесения коррективов в глобальные или региональные механизмы, с тем чтобы они способствовали снижению нестабильности цен на широкий круг сырьевых товаров, а не только на нефть, и сглаживали последствия их колебаний для национального дохода стран-экспортеров.

В то же время в краткосрочной перспективе основная политическая задача заключается в выравнивании накопившихся глобальных торговых диспропорций. Часто утверждается, что важнейшей причиной этих диспропорций являются интервенции центральных банков развивающихся стран, в частности стран Азии, на валютных рынках. Действительно, большинство проводящих такие интервенции стран в целях защиты международной конкурентоспособности большинства своих производителей открыто стараются не допустить повышения курса своей валюты вследствие притока

спекулятивного капитала. Большинство восточно-азиатских стран после финансового кризиса в Азии пошли по пути односторонней фиксации обменных курсов своих валют, в то время как большая часть стран Латинской Америки перешла к регулируемому плавающему курсу. В обоих случаях цель заключается в том, чтобы поддерживать реальный обменный курс на конкурентоспособном уровне, получая при этом определенную независимость от международных рынков капитала.

В отсутствие такой многосторонней системы обменных курсов, которая учитывала бы интересы небольших развивающихся стран с открытой экономикой, односторонняя стабилизация обменных курсов на конкурентоспособном уровне представляется эффективным инструментом предотвращения кризисов. Центральные банки отдельных стран имеют возможность принимать успешные и оправданные контрмеры в тех случаях, когда валюта страны находится “под угрозой” подорожания или испытывает на себе повышательное давление. Напротив, центральные банки практически бессильны стабилизировать обменный курс валюты в случае угрозы обесценения или понижительного давления на нее, даже если они накопили крупные международные резервы. Для исправления такой асимметрии требуется многостороннее сотрудничество и согласованность политики. Преждевременная либерализация рынков капитала может серьезно повысить уязвимость развивающихся стран перед внешними финансовыми потрясениями. Кроме того, стало ясно, что для ощутимого снижения такой уязвимости укрепления национальных финансовых систем еще недостаточно.

Для того чтобы процесс выправления глобальных диспропорций проходил гладко, важно избегать рецессии в развитых странах, – где рост слишком сильно зависит от состояния экономики Соединенных Штатов, – а также ощутимого замедления темпов роста в развивающихся странах. Попытки коррекции глобальных диспропорций и, в первую очередь, внешнего дефицита Соединенных Штатов за счет сильного повышения валютного курса и сокращения внутреннего поглощения в экономике Китая и других развивающихся стран Азии практически неизбежно приведут к дефляционным последствиям в мировой экономике. Это не только подорвет усилия Китая по интеграции в экономику огромного резерва сельской рабочей силы и борьбе с нищетой в целом, но и станет серьезной помехой для других развивающихся стран в достижении ЦРДТ.

Напротив, процесс корректировки глобальных диспропорций будет менее дефляционным, если быстрее будет расти спрос в зоне евро и Японии. Говоря о внешнем дефиците Соединенных Штатов, не следует забывать, что оборотной стороной медали является наличие крупного положительного сальдо у других развитых стран. Несмотря на повышение расходов на импорт нефти и других сырьевых товаров, сальдо баланса по текущим операциям стран зоны евро и Японии с остальными странами мира быстро растет. Действительно, суммарное положительное сальдо лишь Японии и Германии составило в 2004 году 268 млрд. долл. США или примерно 30% от совокупного глобального положительного сальдо по счету текущих операций. Для сравнения, суммарное положительное сальдо баланса по текущим операциям стран Восточной и Южной Азии достигает 193 млрд. долл. США. На Китай, от которого особенно настойчиво требуют повысить курс своей валюты, приходится лишь немногим более трети этой суммы, или менее 8% от глобального положительного сальдо.

В международных инициативах, направленных на борьбу с нищетой и достижение ЦРДТ, не следует недооценивать важность плавной коррекции глобальных диспропорций, которая необходима для обеспечения устойчивости “азиатского чуда”. Действительно, продолжение преодоления Китаем и Индией своего экономического отставания станет катализатором роста в большинстве развивающихся стран. Замедление или нарушение этого процесса чревато обострением глобальной ценовой конкуренции на рынках промышленной продукции, экспортируемой развивающимися странами, а также ослаблением стимулирующего влияния на мировую экономику растущего спроса в Азии.



Супачай Панитчпакди
Генеральный секретарь ЮНКТАД

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А. Введение

Мировая экономика продолжает развиваться устойчивыми темпами, однако опасность рецидива весьма высока. Умеренное замедление, зафиксированное в первом полугодии 2005 года, указывает на то, что главный локомотив мирового роста – экономика Соединенных Штатов, – возможно, не в состоянии обеспечить поступательный глобальный рост без поддержки остальных регионов мира. Между тем зона евро погрязла в стагнации, а в Японии прослеживается некоторое снижение темпов роста.

Динамика роста в развивающихся странах в целом была благоприятной, и густонаселенные страны Восточной и Южной Азии, в частности Китай и Индия, выступали в качестве второй движущей силы мирового роста. Энергичное расширение их экономики и высокий спрос на импортируемое сырье в этих странах обернулись для многих других развивающихся стран непредвиденными доходами благодаря повышению цен на сырьевые товары и резкому росту спроса на полуфабрикаты. Даже в Африке темпы роста составили в 2004 году около 4,5% и, как ожидается, в этом году приблизятся к 5%. Хотя такие темпы роста позволяют повысить уровень душевого до-

хода, в странах Африки к югу от Сахары их все же недостаточно для достижения к 2015 году целей развития, провозглашенных в Декларации тысячелетия (ЦРДТ). В разделе В настоящей главы анализируются динамика глобального роста и показатели по регионам.

Устойчивость нынешней тенденции роста оказывается под угрозой в нескольких отношениях. Недостает серьезных многосторонних действий, призванных выправить глобальную несбалансированность по счету текущих операций без риска для процесса роста. Вместо этого нарастает политический нажим на некоторые страны, от которых хотят принятия односторонних мер (эти вопросы анализируются в разделе С настоящей главы). Приведенные материалы показывают, что Европейскому союзу в его же собственных интересах следует предпринять дополнительные усилия для ускорения роста внутреннего спроса и повышения уровня поглощения.

Раздел D настоящей главы посвящен ретроспективному анализу последствий скачков цен на нефть для мировой экономики. В нем показана

но, что прямое воздействие быстро растущих ассигнований на импорт нефти на развитие страны было гораздо менее выраженным, чем в период после нефтяных кризисов 70-х годов. Кроме того, пока нет признаков негативного косвенного влияния на уровень инфляции и процентной ставки. С другой стороны, повышательная тенденция цен на нефть оказывала и продолжает оказывать существенное влияние на экономику многих импортирующих нефть развивающихся стран.

В разделе Е рассматриваются некоторые аспекты нынешнего развития экономики Китая и Индии в сравнении с эпизодами быстрого роста в Японии и Республике Корея в период после Второй мировой войны. При этом подчеркивается роль связи между прибылью и инвестициями, значение секторов, тянущих всю экономику, необходимость установления верного баланса при расширении внутреннего и внешнего спроса и важность благоприятствующей макроэкономической политики.

В. Мировая экономика: динамика роста и перспективы

В 2004 году темпы роста мировой экономики составили почти 4%, достигнув, таким образом, наилучшего показателя с 2000 года. Глобальный рост продолжался – хотя и медленнее – в 2005 году, и, как ожидается, его темпы упадут до приблизительно 3%. Снижение темпов в основном объясняется замедлением роста в развитых странах, хотя признаки потери темпа прослеживаются и в некоторых развивающихся странах. Ожидается, что по развивающимся странам в целом рост составит 5–5,5% против 6,4% в 2004 году (таблица 1.1).

1. Экономическая активность в развитых странах

Главной движущей силой роста в *Соединенных Штатах* в 2004 году выступал внутренний спрос; частные внутренние инвестиции увеличивались двузначными темпами, значительными оставались и темпы расширения личного потребления, особенно по группе товаров длительного пользования. Физический и стоимостной объемы экспорта *Соединенных Штатов* быстро росли в 2004 году и первые месяцы 2005 года, что отчасти

объяснялось реальным обесценением доллара. Однако импорт увеличивался еще быстрее, и в результате вклад торговли в рост валового внутреннего продукта (ВВП) по-прежнему был отрицательным. Увеличились и дефицит торгового баланса, и дефицит по счету текущих операций, причем последний достиг в четвертом квартале 2004 года уровня 6% ВВП, в связи с чем возникает вопрос о том, какие дополнительные меры потребуются для значительного сокращения дефицита *Соединенных Штатов* по счету текущих операций (см. раздел С).

Согласно прогнозам, годовые темпы роста в *Соединенных Штатах* в 2005 году будут ниже отметки 3,5% (Klein and Ozmucur, 2005). Так, в первом квартале 2005 года замедлился рост личного потребления и вложений в основной капитал¹. Пока неясно, идет ли в данном случае речь о первых признаках устойчивого замедления роста. С одной стороны, увеличение в последнее время трудовых доходов и прибылей корпораций может подкреплять динамику частных расходов в будущем, с другой же, его позитивный эффект может сводиться на нет снижением темпов прироста производительности труда, высокими расходами на энергоносители и затуханием влияния

Таблица 1.1

РОСТ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА, 1990–2005 ГОДЫ^а

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/страна ^б	1990– 2000 ^с	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^д	2005 ^е
Все страны мира	2,7	2,9	4,0	1,3	1,8	2,5	3,8	3,0
Развитые страны	2,4	2,7	3,5	1,0	1,3	1,7	3,0	2,3
в том числе:								
Япония	1,4	0,1	2,8	0,4	-0,3	1,4	2,6	1,8
Соединенные Штаты	3,4	4,1	3,8	0,3	2,4	3,0	4,4	3,5
Европейский союз	2,1	2,9	3,6	1,7	1,1	0,9	2,1	1,5
в том числе:								
Европейский союз-15	2,1	2,9	3,5	1,6	1,0	0,8	2,0	1,4
Зона евро	2,0	2,8	3,5	1,6	0,9	0,5	1,8	1,2
Франция	1,7	3,2	3,8	2,1	1,2	0,5	2,1	1,5
Германия	1,6	2,0	2,9	0,9	0,2	-0,1	1,0	0,8
Италия	1,6	1,7	3,0	1,8	0,4	0,3	1,0	-0,4
Соединенное Королевство	2,7	2,8	3,8	2,1	1,7	2,2	3,1	2,0
Юго-Восточная Европа и СНГ	-4,3	3,4	8,1	5,6	4,9	6,9	7,5	6,0
Развивающиеся страны	4,8	3,5	5,4	2,4	3,5	4,7	6,4	5,4
Развивающиеся страны, исключая Китай	4,0	3,0	5,0	1,5	2,7	3,9	5,7	4,6

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе следующих источников: UNCTAD *Handbook of Statistics 2004*; Организация Объединенных Наций, Департамент по экономическим и социальным вопросам, Управление по политике и планированию в области развития, оценки, подготовленные по линии проекта "Линк"; национальные источники; IMF, *World Economic Outlook*, April 2005; JP Morgan, *Global Data Watch*, различные выпуски; Economic Intelligence Unit (EIU), *Country Forecast*, различные выпуски; и OECD, *Economic Outlook No. 77*.

а Расчеты на основе данных о ВВП в неизменных рыночных ценах в долларах по курсу 1995 года.

б Группы регионов и стран соответствуют выделенным в публикации ЮНКТАД *Handbook of Statistics 2004*.

с Средний показатель.

д Предварительные оценки.

е Прогноз.

временных факторов, таких как снижение налогов и обесценение доллара. Кроме того, ослабление финансово-бюджетных и денежно-кредитных стимулов в конечном счете может сказаться на внутреннем спросе. Финансово-бюджетная политика явно будет носить менее стимулирующий, чем в предыдущие годы характер, поскольку в ее рамках поставлена задача сократить государственный дефицит с 3,6% ВВП в 2004 году до 1,8% к 2009 году. Для этого, возможно, придется несколько урезать расходы, особенно если реформы, предполагающие бюджетные издержки, например, в связи с системой социального обеспечения, проводятся в период, когда обслуживание государственного долга обременено более высокими процентными ставками. Даже если процентные ставки останутся на исторически низких уровнях, их повышение может отрицательно сказаться на потреблении товаров длительного пользования и на инвестициях в основной капитал. В более общем плане динамика процентных ставок может иметь ощутимые экономические последствия, поскольку по состоянию на конец первого

квартала 2005 года внутренний долг в нефинансовых секторах достиг 24,8 трлн. долл., превысив ВВП примерно вдвое.

Повышение процентных ставок и/или снижение цен на жилье может также затронуть другие развитые страны – например, Австралию, Канаду и Соединенное Королевство, – где частное потребление в известной мере поддерживалось бумом цен на жилье и растущим долгом домашних хозяйств. Этот фактор роста, по всей вероятности, утрачивает свое значение, поскольку нормы сбережений домашних хозяйств начинают повышаться с нынешнего низкого уровня. Реальное повышение обменного курса сдерживало рост экспорта и стимулировало импорт в Австралии и Канаде, в результате чего чистый экспорт обрачивался вычетом из роста ВВП; вместе с тем эти страны выиграли от значительного улучшения условий торговли, в немалой степени благодаря своему экспорту сырьевых товаров. В Австралии, Канаде и Соединенном Королевстве, как и ожидается, в 2005 году произойдет некоторое

снижение темпов роста ВВП до уровня около 2,5%.

Темпы экономического роста в *зоне евро* падают с середины 2004 года. Большинство аналитиков снизили прогнозы роста на 2005 год (готовившиеся осенью 2004 года) с 2% до 1,5% или даже чуть меньше. Замедление темпов экономического развития объяснялось главным образом падением темпов роста экспорта (в результате повышения курса евро) в сочетании с вялым внутренним спросом во многих странах. Как указывала ЮНКТАД на протяжении прошедших трех лет, крупнейшим странам Европы не удалось выйти на путь более высоких и устойчивых темпов роста, несмотря на колоссальный стимул со стороны мировой экономики. Это объясняется пониженным внутренним спросом в результате сочетания дефляционной политики в области заработной платы (например, в Германии, где в 2005 году ожидается рост на 0,8%) и потерь долей рынка (например, в Италии, где прогнозируется падение ВВП в 2005 году). Франция, проводя более умеренную дефляционную политику, чем Германия, по-прежнему занимает среднее положение в этой группе при прогнозе роста порядка 1,5%. В Испании благодаря устойчивому внутреннему спросу рост в 2005 году ожидается на уровне около 3%. Поскольку каких-либо фундаментальных изменений экономической политики в зоне евро не предвидится, в ближайшем будущем нельзя ожидать и ускорения роста. Для 10 новых членов Европейского союза 2005 год выглядит более радужно, и темпы роста, вероятно, превысят 4%.

В целом, Европа вряд ли сможет помочь выравниванию глобальных дисбалансов в предстоящие два года. Общий дефицит по счету текущих операций европейских стран довольно невелик (0,3% ВВП), однако на протяжении последних трех лет резко усилилась несбалансированность в странах, входящих в Европейский валютный союз. Например, положительное сальдо Германии в размере 110 млрд. долл. (3,8% ВВП), которое прогнозирует МВФ на 2005 года (2005a), значительно превышает уровень положительного сальдо Китая.

В 2004 году темпы роста в *Японии* составили 2,6%, при этом главными факторами роста выступали частное и государственное потребление, инвестиции в нежилищный сектор и активная динамика экспорта. Хороший старт был взят в первом квартале 2004 года, однако во втором полугодии темпы роста пошли вниз по мере ослабле-

ния внутреннего и внешнего спроса. В первые месяцы 2005 года высокие прибыли корпораций и разворот в долговременной понижительной тенденции в области занятости и заработной платы свидетельствуют о том, что период вялого внутреннего спроса во втором полугодии 2004 года, возможно, завершился. Вместе с тем последние данные о динамике экспорта не столь позитивны. В них прослеживается снижение темпов роста экспорта в конце 2004 года против аналогичного периода предыдущего года вследствие замедления роста экспорта электроники. Это отчасти связано с увеличением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и перебазируванием производства в Китай (см. главу II). В результате в 2005 году торговля вряд ли может внести положительный вклад в реальный рост ВВП, как это было в 2004 году. Прогноз на 2005 год предполагает некоторое замедление реальных темпов роста до 1,8%.

2. Экономическая активность в развивающихся странах

В 2004 году во всех развивающихся регионах мира темпы роста были существенно выше, чем в предыдущие годы (таблица 1.2). При росте ВВП на 4,6% *Африка* продолжала развиваться теми же темпами, что и в 2003 году, т. е. речь идет о самых высоких результатах примерно за десятилетие. Однако за общими цифрами по региону скрываются существенные различия между странами: от роста на 31% в Чаде до сокращения на 8% в Зимбабве. Активная динамика роста в Африке обуславливалась главным образом повышением цен на экспортируемое сырье, в частности на нефть, в условиях устойчивого глобального спроса. Базу для экономического роста составляли и повышение политической стабильности, и улучшение показателей сельскохозяйственного сектора в результате благоприятных погодных условий. К тому же одним из факторов продолжающегося роста внутреннего спроса стало увеличение притока внешних ресурсов по каналам помощи и облегчения бремени задолженности, при этом последние мероприятия способствовали сокращению бюджетных дефицитов. Общий уровень инфляции понизился с более 10% до приблизительно 8%.

В 2004 году рост реального ВВП широко отмечался как в странах Африки к югу от Сахары, так и в странах Северной Африки. Высокие цены

Таблица 1.2

ДИНАМИКА РОСТА ВВП В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, А ТАКЖЕ СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СНГ, 1990–2005 ГОДЫ^а

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/экономика ^б	1990– 2000 ^с	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^д	2005 ^е
Развивающиеся страны	4,8	3,5	5,4	2,4	3,5	4,7	6,4	5,4
Латинская Америка	3,3	0,2	3,8	0,4	-0,6	2,0	5,7	4,2
<i>в том числе:</i>								
Аргентина	4,1	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9	8,7	9,0	7,5
Боливия	4,0	0,4	2,3	1,5	2,8	2,9	3,6	3,5
Бразилия	2,9	0,8	4,5	1,5	1,5	0,6	4,9	3,0
Чили	6,6	-0,8	4,2	3,1	2,1	3,3	6,1	6,0
Колумбия	2,9	-4,2	2,9	1,4	2,5	2,0	4,0	3,5
Эквадор	2,2	-6,3	2,8	5,1	3,8	3,1	6,9	3,0
Мексика	3,1	3,6	6,6	-0,2	0,9	1,3	4,4	3,3
Парагвай	2,2	0,5	-0,4	2,7	-2,3	2,6	4,0	3,0
Перу	4,6	0,9	2,8	0,3	4,9	4,0	4,8	5,5
Уругвай	3,4	-2,4	-1,4	-3,4	-11,2	2,5	12,3	5,5
Венесуэла	1,6	-6,1	3,2	2,8	-8,9	-7,5	17,9	8,0
Африка	2,6	3,0	3,5	3,4	2,9	4,7	4,6	4,9
<i>в том числе:</i>								
Алжир	1,9	3,2	2,4	2,1	4,1	6,7	5,8	7,5
Камерун	1,8	4,2	5,3	4,6	4,0	4,0	4,8	4,5
Кабо-Верде	6,0	8,6	6,8	3,0	4,6	5,0	4,0	6,0
Кот-д'Ивуар	3,3	1,9	-2,7	0,1	-1,2	1,8	-1,0	-1,0
Демократическая Республика Конго	-4,9	-4,3	-6,9	-1,1	3,1	5,0	6,8	7,0
Египет	4,2	5,4	3,5	3,2	3,1	2,8	3,2	5,0
Эфиопия	3,9	6,3	5,4	7,9	1,2	-3,8	11,6	6,0
Гана	4,3	4,4	3,7	4,2	4,5	4,7	5,8	5,0
Кения	2,1	1,3	-0,2	1,1	1,0	1,8	2,6	3,0
Марокко	2,3	-0,1	1,0	6,3	3,2	5,2	3,7	4,0
Нигерия	2,9	2,8	5,8	2,8	1,5	10,7	5,1	4,5
Южная Африка	2,1	2,0	3,5	2,7	3,6	2,8	3,7	4,0
Тунис	4,7	6,1	4,7	4,9	1,7	5,6	5,7	5,0
Зимбабве	2,5	-0,7	-4,9	-8,4	-5,6	-13,2	-8,2	-3,0
Страны Африки к югу от Сахары	2,6	2,9	3,9	3,2	3,0	4,8	4,4	4,4
Азия	6,0	5,3	6,6	3,2	5,5	5,9	6,9	6,0
Азия, исключая Китай	4,9	4,8	6,2	1,9	4,7	4,8	6,0	4,8
Западная Азия	3,2	-0,6	4,6	-0,1	4,3	5,3	6,2	5,2
<i>в том числе:</i>								
Иран, Исламская Республика	3,5	4,2	2,8	3,2	8,0	6,7	5,4	5,5
Иордания	4,6	1,5	2,7	3,5	4,9	3,0	6,2	5,0
Ливан	6,3	4,0	2,0	1,4	2,0	3,0	4,0	2,0
Саудовская Аравия	1,7	-0,8	4,9	1,2	0,1	7,2	5,3	5,5
Турция	3,8	-4,7	7,4	-7,5	7,8	5,8	8,9	5,0
Объединенные Арабские Эмираты	2,6	2,5	5,4	5,0	1,6	6,3	5,9	6,0
Йемен	5,5	3,7	5,1	3,9	3,3	4,2	2,0	3,0
Восточная и Южная Азия	6,6	6,5	7,0	3,9	5,7	6,0	7,1	6,1
<i>в том числе:</i>								
Китай	10,4	7,0	7,9	7,5	8,0	9,1	9,5	9,0
Гонконг (Китай)	4,0	3,4	10,2	0,5	2,3	1,5	8,1	5,0
Индия	6,0	7,1	4,0	5,5	4,3	7,8	6,7	6,5
Индонезия	4,2	0,8	4,9	3,4	4,3	5,0	5,1	6,0
Малайзия	7,0	6,1	8,3	0,5	4,1	5,3	7,1	5,5
Пакистан	3,5	4,3	2,6	2,9	5,8	5,3	6,3	7,5
Филиппины	3,3	3,4	6,0	3,0	4,4	4,7	6,1	4,0
Республика Корея	5,8	10,9	9,3	3,1	6,4	3,1	4,6	3,5
Сингапур	7,7	6,4	9,4	-2,4	3,2	1,4	8,4	2,5
Китайская провинция Тайвань	6,3	5,3	5,8	-2,2	3,9	3,3	5,7	3,5
Таиланд	4,2	4,4	4,6	1,8	5,4	6,7	6,1	4,0
Вьетнам	7,9	4,8	6,8	6,9	7,0	6,0	7,7	7,0

/...

Таблица 1.2 (продолжение)

ДИНАМИКА РОСТА ВВП В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, А ТАКЖЕ СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СНГ, 1990–2005 ГОДЫ^а

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Регион/экономика ^б	1990– 2000 ^с	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^д	2005 ^е
Юго-Восточная Европа и СНГ	-4,3	3,4	8,1	5,6	4,9	6,9	7,5	6,0
СНГ	-5,0	5,6	9,3	5,8	5,0	7,6	7,8	6,3
в том числе:								
Беларусь	-1,7	3,5	5,8	4,7	5,0	6,8	11,0	7,0
Казахстан	-4,1	2,7	9,8	13,2	9,9	9,2	9,4	8,5
Российская Федерация	-4,7	6,4	10,1	5,1	4,7	7,3	7,1	6,0
Украина	-9,5	-0,2	5,9	9,2	3,6	8,5	12,1	6,5
Юго-Восточная Европа	-1,6	-4,4	3,8	4,6	4,4	4,1	6,4	4,8
в том числе:								
Болгария	-1,9	2,3	5,4	4,1	4,8	4,8	5,6	5,0
Хорватия	0,6	-0,9	2,9	3,8	5,2	4,7	3,8	3,5
Румыния	-0,6	-1,2	2,1	5,7	4,9	4,8	8,3	5,5

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе следующих источников: UNCTAD *Handbook of Statistics 2004*; Организация Объединенных Наций, Департамент по экономическим и социальным вопросам, Управление по политике и планированию в области развития, оценки, подготовленные по линии проекта "Линк"; ECLAC, *Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2004–2005*; ESCAP, *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2005*; ESCWA, *Survey of Economic and Social Developments in the ESCWA Region 2005*; национальные источники; IMF, *World Economic Outlook*, April 2005; JP Morgan, *Global Data Watch*, различные выпуски; EIU, *Country Forecast*, различные выпуски; и OECD, *Economic Outlook No. 77*.

а Расчеты на основе данных о ВВП в неизменных рыночных ценах в долларах по курсу 1995 года.

б Группы регионов и стран соответствуют выделенным в публикации ЮНКТАД *Handbook of Statistics 2004*.

с Средний показатель.

д Предварительные оценки.

е Прогноз.

на нефть во многом определили рост производства в Центральной Африке, где был зарегистрирован самый высокий субрегиональный показатель роста в размере чуть выше 7%, и в Северной Африке, где темпы роста составили около 5%. На показателях экономического развития Восточной и Западной Африки положительно сказалось сочетание увеличения сельскохозяйственного производства и повышения цен на сырьевые товары. В то же время политическая нестабильность в Кот-д'Ивуаре и нашествие саранчи в Мали, Нигерии и Сенегале обусловили невысокую динамику экономического роста в Западной Африке. Несмотря на более высокие темпы роста в Южной Африке, южноафриканский регион оказался последним по экономическим показателям в числе всех субрегионов Африки, что в значительной степени объяснялось продолжавшимся экономическим спадом в Зимбабве, который был вызван засухой и неопределенностью экономической ситуации.

В 2004 году темпы роста реального объема производства были не ниже 6% в 12 африканских странах, причем в случае восьми из них речь идет

либо об экспортерах нефти (Чад, Экваториальная Гвинея, Ангола, Ливийская Арабская Джамахирия и Судан), либо о странах, где подъем начался с очень низкой базы (Эфиопия, Сьерра-Леоне и Демократическая Республика Конго). Таким образом, опять большинство стран не смогли добиться 7-процентного годового роста, который необходим для достижения ЦРДТ. В 2005 году ожидается некоторое улучшение экономических показателей региона благодаря сохраняющейся макроэкономической и политической стабильности и высоким ценам на сырьевые товары; при этом высокие цены на нефть будут по-прежнему отрицательно сказываться на внутренних ценах и внешних расчетах стран – импортеров нефти. Однако даже в экспортирующих нефть странах, где на протяжении последних нескольких лет темпы роста выражаются двузначными показателями, значительного сокращения масштабов нищеты не будет, если правительствам не удастся направить значительную часть нефтяных доходов на финансирование ненефтяных секторов экономики (включая социальную и экономическую инфраструктуру), где занято подавляющее большинство населения.

В Западной Азии в 2004 году были зарегистрированы высокие темпы роста, достигшие 6,2% против 5,3% годом ранее. Эти показатели напрямую связаны с массированным впрыском непредвиденных поступлений экспортирующих нефть стран, от чего в свою очередь косвенным образом выиграло большинство стран региона благодаря повышению спроса на их экспортные товары, притоку капитала и переводам трудящихся.

Доходы от экспорта основных экспортеров нефти в регионе (исключая Ирак) достигли в 2004 году 292 млрд. долл.², на 32% превысив уровень предыдущего года, что главным образом объяснялось повышением международных цен на нефть. Возросла и добыча нефти (на 4,2% по группе в целом), внося существенный вклад в рост реального ВВП. В среднем такие дополнительные доходы составили 12% ППВ этих стран и подстегнули рост внутренних расходов. В частности, существенно выросли государственные доходы, что позволило увеличить государственные расходы и в то же время сформировать существенный бюджетный профицит. Последний направлялся частью на образование резервов, а частью на сокращение задолженности. Поскольку в некоторых странах (в первую очередь Саудовской Аравии) держателями основной части государственных долговых обязательств являются их граждане, погашение долга привело к дальнейшему увеличению частной ликвидности и повышению спроса. Повышательные тенденции сохранялись и в 2005 году. За первое полугодие цены на нефть выросли на 30%; при сохранении такого уровня цен в 2005 году прирост нефтяных доходов будет аналогичен уровню предыдущего года. Добыча нефти должна дополнительно возрасти в Саудовской Аравии и Кувейте и, по всей вероятности, сохранится на нынешних высоких уровнях в Исламской Республике Иран, Катаре и Объединенных Арабских Эмиратах. Кроме того, реализуется ряд инвестиционных проектов, охватывающих энергетический сектор (нефть, газ и перерабатывающие предприятия), инфраструктуру, телекоммуникации и недвижимость. Вместе с тем повышательная тенденция в динамике государственных расходов, по-видимому, сохранится; часть этих средств направляется на решение социальных проблем, связанных с высокой безработицей.

В других странах региона, например в Иордании и Ливане, в 2004 году также наблюдалось ускорение роста, главным образом под воздействием внутреннего спроса, который стимулировался

расширением регионального туризма и увеличением переводов трудящихся (ESCWA, 2005). Кроме того, приток капитала в сектор недвижимости стимулировал развитие строительства. Этим странам удалось увеличить экспорт и воспользоваться повышением регионального спроса, в том числе в Ираке. При этом, однако, импорт также существенно возрос и уровень государственного долга остается высоким. Эти обстоятельства сужали возможности маневра в экономической политике, обуславливая ее высокую зависимость от сохранения притока капитала, туризма и переводов.

В Турции в 2004 году темпы роста составили 8,9% благодаря активному внутреннему спросу, в частности частному потреблению и инвестициям в основной капитал. Во втором полугодии экономический рост стал замедляться, и эта тенденция наблюдалась и в первые месяцы 2005 года³. Однако в целом за 2005 года рост ВВП, по оценкам, останется на уровне 5%. В рамках макроэкономической политики нужно решать проблему “двойного” дефицита. При первичном профиците в размере 6,5% ВВП в 2004 году сохранялся общий бюджетный дефицит, что было вызвано государственным долгом в размере трех четвертей ВВП и высокими реальными процентными ставками. Кроме того, несмотря на значительный рост экспорта, дефицит по счету текущих операций достиг в 2004 году 5% ВВП как следствие резкого увеличения импорта и процентных платежей. Эти дефициты остаются чрезвычайно актуальной проблемой для экономики страны. С другой стороны, неуклонное снижение процентных ставок центральным банком может сыграть важную роль как инструмент обеспечения приемлемого уровня государственного долга и предупреждения чрезмерного замедления темпов экономического роста.

В Восточной и Южной Азии темпы роста составили 7,1%, что является самым высоким показателем за период со времени финансового кризиса 1997 года. На острие бума находится Китай, где объем производства вырос на 9,5%, однако темпы роста были высоки и в большинстве других стран региона (таблица 1.2). Экономический рост в целом подпитывался высоким внешним спросом в сочетании с активным внутренним спросом. Одной из главных движущих сил являлся экспорт: в 2004 году физический объем экспорта товаров из данного региона вырос на 22% (таблица 1.3). Ведущие позиции занимал китайский экспорт, физический объем которого

Таблица 1.3

ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТОВАРОВ В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППИРОВКАМ, 1996–2004 ГОДЫ

(Изменение в процентах к предыдущему году)

	Физический объем экспорта					Физический объем импорта				
	1996–2000 ^а	2001	2002	2003	2004	1996–2000 ^а	2001	2002	2003	2004
Все страны мира	7	-1	5	6	13	7	-1	4	7	13
Развитые страны	7	-1	2	3	11	8	-1	3	5	11
в том числе:										
Япония	6	-8	8	9	13	4	1	1	6	6
Соединенные Штаты	7	-6	-4	3	9	11	-3	4	5	11
Европа	7	2	4	3	12	8	1	2	5	11
Развивающиеся страны	8	-2	9	12	16	7	-3	7	10	19
в том числе:										
Африка	2	1	2	11	7	1	5	4	7	26
Латинская Америка	10	1	2	3	10	9	-3	-4	0	13
Западная Азия	5	0	8	1	3	10	-4	7	-5	35
Восточная и Южная Азия	10	-3	12	17	22	6	-3	11	15	18
в том числе:										
Китай	12	9	25	35	33	11	12	23	36	26
Индия	8	7	17	10	18	5	4	13	9	17
Юго-Восточная Европа и СНГ	1	7	5	9	13	-0	17	10	21	17

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН; Статистический отдел Организации Объединенных Наций, Общая база данных Организации Объединенных Наций; Бюро трудовой статистики Соединенных Штатов, База данных индексов импортных и экспортных цен; База данных таможенной торговой статистики Японии; UNCTAD, *Commodity Price Bulletin*, различные выпуски; и другие национальные источники.

^а Средний показатель.

увеличился на 33%, но от его активной динамики выиграл и ряд других стран, участвующих в связанных с Китаем региональных производственных сетях. Экспорт региона в 2004 году продолжал расширяться двузначными темпами, отчасти благодаря динамичной конъюнктуре глобального рынка электроники. В целом, стабильный обменный курс помогал сохранять международную конкурентоспособность в большинстве стран, хотя в Сингапуре, Китайской провинции Тайвань и Таиланде, а в последнее время и в Китае режим регулируемого плавающего курса привел к некоторому повышению национальной валюты к доллару. Это смягчало последствия роста цен на импортируемое сырье, не вызывая значительного повышения реального эффективного обменного курса. В других странах сохранялся фиксированный обменный курс по отношению к доллару или даже, как, например, в Индонезии, происходило обесценение национальной валюты. Существенное реальное повышение национальной валюты было отмечено лишь в Республике Корея, однако пока это не повлекло к торможению быстрого роста экспорта.

За исключением Республики Кореи, где частный спрос сдерживался крупным долгом домашних хозяйств и небольших фирм, внутренний спрос вносил значительный вклад в темпы роста региона. Частное потребление активно стимулировало рост во Вьетнаме, Индии, Индонезии, Китае, Малайзии, Сингапуре и Таиланде, при этом главной движущей роста в Китае и Китайской провинции Тайвань выступали инвестиции в основной капитал. Инфляция, измеряемая по уровню потребительских цен, в 2004 году несколько повысилась в ряде стран, оставаясь в то же время умеренной в большинстве стран Восточной и Южной Азии. Денежно-кредитная политика сохраняла стимулирующую направленность, и реальные процентные ставки в большинстве случаев снижались. В целом, высокие темпы роста доходов и активная инвестиционная динамика способствовали сбалансированному повышению внутреннего и внешнего спроса.

Как ожидается, в 2005 году темпы экономического развития в Восточной и Южной Азии замедлятся до уровня чуть выше 6%. В частности,

в ряде стран региона ослабевает вклад внешней торговли в динамику роста, хотя он остается значительным. Глобальный спрос на электронную аппаратуру, особенно на персональные компьютеры и полупроводники, с конца 2004 года растет гораздо медленнее, что сказывается на экспорте из ряда азиатских стран, таких как Китайская провинция Тайвань, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Япония.

С другой стороны, в первые месяцы 2005 года внутренний спрос в целом сохранял свое значение как фактор роста. В четвертом квартале 2004 года начал восстанавливаться уровень частного потребления в Республике Корея после снижения на протяжении почти двух лет подряд. Однако это не полностью компенсирует замедление роста экспорта. В результате, по прогнозам, темпы роста ВВП снизятся до 3,5% (KDI, 2005). В 2005 году расширились инвестиции в Индонезии и Таиланде как следствие восстановительных работ по ликвидации последствий цунами в декабре 2004 года, притока в последующий период государственных инвестиций и создания стимулов для развития инфраструктуры. В Индонезии цунами не оказало существенного воздействия на экономический рост в первом квартале 2005 года. С другой стороны, серьезнее пострадала экономическая активность в Таиланде, где сокращение поступлений от туризма и добычи креветок после цунами усугубило воздействие других неблагоприятных факторов, таких как высокие цены на нефть, засуха и вспышки птичьего гриппа (NESDB, 2005). В результате темпы роста в Таиланде замедлятся в 2005 году до 4%. В Малайзии частное потребление в 2005 году, как ожидается, будет продолжать расти, и в условиях низких процентных ставок и широких возможностей для привлечения кредитов должны увеличиться инвестиции. Поскольку в экспорте Малайзии очень высока доля электроники и электрооборудования, темпы роста экспорта, по всей вероятности, снизятся. В итоге рост несколько замедлится до все же высокого уровня 5,5%. Замедляется рост экспорта и в Китайской провинции Тайвань, хотя в целом внутренний спрос, вероятно, будет поддерживаться расширением частного потребления благодаря увеличению реального располагаемого дохода и сокращению безработицы. Эти тенденции свидетельствуют о дальнейшем изменении баланса в динамике роста в странах Азии по мере их медленного перехода от роста на базе экспорта к росту на основе создаваемого за счет внутренних источников спроса (NIESR, 2005: 19). Такое изменение баланса особенно ак-

туально в свете колоссальных глобальных диспропорций в торговле (см. раздел В).

В Китае ВВП продолжал расти очень высокими темпами в 2004 году и первом квартале 2005 года (9,5%). Ужесточение курса в течение года начало оказывать определенное воздействие на динамику расширения инвестиций, хотя последние растут все еще быстро⁴. В числе принятых мер можно назвать отказ от режима жесткой привязки к доллару, повышение банковских резервных нормативов, умеренное повышение процентных ставок и принятие мер непосредственно с целью ограничения финансирования строительных объектов и таких отраслей, как стальная и цементная промышленность, где, возможно, происходило накопление избыточных производственных мощностей. Эти меры, по всей вероятности, повлияют не только на объемы инвестиций, но и на их приложение. Происходит переориентация инвестиционного финансирования в области, где в последнее время обнаружились узкие места, например в секторах энергетики и инфраструктуры. В первом полугодии 2005 года инфляционное давление понизилось, и, соответственно, дальнейшее ужесточение денежно-кредитной политики представляется маловероятным. Экспорт товаров продолжает расти быстрыми темпами благодаря прекращению действия квот на текстильные изделия в развитых странах и поступлению продукции обрабатывающей промышленности, производимой на мощностях, созданных благодаря осуществлению инвестиций в прошлые периоды. Судя по этим тенденциям, инвестиции, оставаясь важной движущей силой, возможно, не будут вносить столь значительного, как прежде, вклада в обеспечение роста, при этом все больше возрастает роль частного потребления и чистого экспорта.

В Южной Азии высокие стабильные темпы роста наблюдаются в Индии и Пакистане. В Индии отмечен существенный рост объемов производства в обрабатывающей промышленности и экспорта связанных с информационными технологиями услуг и аутсорсинга деловых процессов. Это помогло компенсировать неблагоприятное воздействие неудачного дождливого сезона на сельское хозяйство. Уровень инфляции удерживался под контролем, несмотря на повышение цен на нефть и другие сырьевые товары. Финансово-бюджетные меры индийского правительства пока не привели к значительному сокращению бюджетного дефицита, который стабильно остается на уровне 4,5% ВВП. В результате макроэкономическая политика, по всей вероятности, сохранит довольно стимулиру-

рующую направленность. В Пакистане высокие темпы роста ВВП были достигнуты благодаря хорошим показателям всех секторов; однако особую роль сыграло необычное увеличение сельскохозяйственного производства. Свою лепту в более высокие, чем ожидалось, темпы роста текстильного сектора внес хороший урожай хлопка. Темпы роста реального ВВП в 2005 году, возможно, возрастут благодаря продолжающемуся увеличению производства и экспорта продукции обрабатывающей промышленности, чему способствовала отмена импортных квот на текстильные изделия в январе 2005 года. Достигнутые темпы роста будут подкрепляться динамикой внутреннего спроса и, в частности, частного потребления благодаря устойчивому активному росту личных располагаемых доходов.

Заметное улучшение в 2004 году было отмечено в экономике *латиноамериканских стран*, где после 5 лет стагнации и кризиса был зарегистрирован рост на 5,7%. Факторами экономического подъема стали расширение экспорта и улучшение условий торговли в большинстве стран региона (см. главу III). Выигрыш благодаря улучшению условий торговли был очень значительным для экспортеров нефти и продукции горнодобывающей промышленности и меньше, но все же существенным, в случае экспортеров сельскохозяйственных товаров. С другой стороны, ряд стран Центральной Америки и Карибского бассейна, экспортирующих трудоемкие готовые изделия и импортирующих нефть, столкнулись с ухудшением условий торговли. Этим странам удалось вынести внешнее бремя благодаря увеличению объемов экспорта (в результате расширения импорта в Соединенные Штаты) и поступлению значительных переводов от работников за рубежом. В этих внешних условиях общий баланс региона по текущим операциям второй год подряд сводился с положительным сальдо, несмотря на ощутимый рост импорта. В бюджетной сфере на протяжении последних нескольких лет наблюдалось некоторое сокращение бюджетных дефицитов и в ряде случаев образовывалось крупное положительное сальдо первичного баланса (исключая выплаты процентов). Это отчасти вызывалось увеличением государственных доходов от экспорта сырьевых товаров либо непосредственно – через государственные экспортные фирмы – либо косвенным образом через механизм повышения налогов и роялти. В некоторых случаях допускалось увеличение бюджетных расходов, хотя в большинстве стран бюджетная политика была скорее ориентирована на обеспечение “устойчивости долга”, а не на по-

ощрение экономической активности и инвестиций. Для поддержания начавшегося подъема экономическая активность должна в меньшей степени опираться на воздействие временных факторов, таких как благоприятная внешняя среда, и в большей – на устойчивое оживление внутреннего спроса, и в том числе инвестиций. Несмотря на увеличение последних после беспрецедентного падения в 2003 году, вложения в основной капитал в 2004 году составили лишь 18,5% от ВВП региона (ECLAC, 2005).

Предварительные данные за 2005 год указывают на продолжение экономического роста при его замедлении. Это объясняется, в частности, ужесточением денежно-кредитной политики в двух крупнейших странах Латинской Америки, Бразилии и Мексике. В этих двух странах высокий приоритет отдается достижению контрольных уровней инфляции, что повлекло существенное повышение ключевых процентных ставок, особенно в период со второго полугодия 2004 года. В июне 2005 года ключевая ставка в Бразилии достигла почти 20% при сохранении инфляции в диапазоне 6–7%. В результате рост инвестиций в основной капитал и частного потребления в четвертом квартале 2004 года и первом квартале 2005 года замедлился (в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года), что сказалось на обрабатывающей промышленности, строительстве, торговле и секторе связи. В официальных прогнозах по Бразилии предполагается оживление внутреннего спроса во втором полугодии текущего года в ожидании снижения процентных ставок и повышения минимальной заработной платы. Темпы роста ВВП в 2005 году, как ожидается, составят около 3% против 4,9% в 2004 году (ИРЕА, 2005). В Мексике в результате неуклонного ужесточения денежно-кредитной политики межбанковская ставка была доведена с 5,3% в январе 2004 года до 10,1% в мае 2005 года. В первые месяцы 2005 года экономическая активность снизилась, особенно в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и строительстве, позволяя предположить, что за год в целом темпы роста составят около 3,3% (против 4,4% в 2004 году)⁵.

Уровень экономической активности в Латинской Америке в 2005 году также, по-видимому, снизится, поскольку экономика Аргентины, Венесуэлы и Уругвая будет расти менее энергично. По мнению ряда наблюдателей, высокие темпы роста последнего времени просто отражают возвращение к докризисным уровням ВВП. Однако секторы, выступающие локомотивом экономи-

ческого роста, и характеристики последнего кардинально отличаются от существовавших до кризиса. Аргентина и Уругвай пожинают плоды восстановления конкурентоспособности после смещения относительных цен в пользу экспортных товаров и услуг. Кроме того, им, в частности Аргентине, удалось реструктурировать свой внешний долг с ощутимым сокращением капитальной суммы долга и снижением процентных ставок. Новые стимулы создает внутренний спрос через механизмы увеличения внутреннего потребления и вложений в основной капитал. Положительное влияние на эти страны оказало также улучшение условий торговли, ощутимо сказавшееся на размерах внутренних доходов и бюджетных поступлений, особенно в Венесуэле, где начато осуществление масштабных социальных программ и программ развития.

В 2005 году экономический рост будет продолжаться в Андских странах, таких как Боливия, Перу, Чили и Эквадор, значительно выигравших благодаря увеличению экспорта нефти и продукции горнодобывающей промышленности как в количественном, так и в стоимостном выражении. Однако в 2005 году объемы инвестиций в секторе природных ресурсов и введенных в эксплуатацию новых производственных мощностей будут меньше, чем в 2004 году. Высокие цены на экспортируемые этими странами товары будут продолжать обеспечивать получение значительных объемов доходов для нужд частного и государственного секторов, поддерживая таким образом здоровый уровень внутреннего спроса. В странах Центральной Америки в 2005 году сохранятся умеренные темпы роста при некотором повышении экспортных цен и увеличении государственных инвестиций в связи с программами облегчения бремени задолженности и частного потребления, опорой для которого служат переводы работников. Наконец, в странах Карибского бассейна, часть которых пострадала от стихийных бедствий во втором полугодии 2004 года, положительную роль, по всей вероятности, сыграет оживление туризма в 2005 году.

3. Последние тенденции в области мировой торговли и финансов

Высокие показатели глобальной экономики в 2004 году обусловили увеличение темпов расширения мировой торговли. Совокупный товарный экспорт в долларах по текущему курсу вырос на

22,5%. Как и в 2003 году, прирост обеспечивался и увеличением физического объема (на 13%), и повышением долларовых цен (на 9,5%)⁶. Последнее вызывалось отчасти обесценением доллара, повлекшим рост стоимости международной торговли в долларовом выражении в зоне евро.

Увеличение физического объема экспорта было связано с некоторыми сдвигами в его географической структуре (таблица 1.3). В сравнении с 2003 годом главным изменением стало значительное увеличение физического объема экспорта из развитых стран, составившее в 2004 году 11% против 3% годом ранее. Рост объемов экспорта широко отмечался в Европе, в значительной степени благодаря нарастанию темпов внутрирегиональной торговли с присоединяющимися новыми членами ЕС и расширению поставок в Восточную Азию и страны – экспортеры нефти в Западной Азии и СНГ. Как результат более конкурентоспособного обменного курса оживился и экспорт из Соединенных Штатов, а Япония продолжала пользоваться преимуществами динамично развивающейся внутрирегиональной азиатской торговли.

В 2004 году экспорт из развивающихся стран по-прежнему рос очень высокими темпами, при этом его физический объем увеличился на 16%. Как и в предыдущие годы, ведущие позиции занимали страны Восточной и Южной Азии, но значительное увеличение объемов экспорта было зарегистрировано и в Латинской Америке и в Африке. Как это обычно имело место с 1990 года, темпы роста экспорта из развивающихся стран были выше, чем из развитых. Вместе с тем оживление в динамике экспорта развитых стран привело к уменьшению относительного вклада развивающихся стран в рост мирового экспорта с двух третей в 2003 году до, по оценкам, 40–45% в 2004 году.

Увеличение физического объема экспорта наряду с более высокими ценами на сырье подстегнуло стоимость товарного экспорта из развивающихся стран, который в долларах по текущему курсу вырос на 26%. В частности, в регионах с высокой долей сырьевых товаров в общем экспорте – Африке, СНГ, Южной Америке и Западной Азии – темпы роста в 2004 году превысили средний уровень. Улучшение условий торговли в этих регионах позволяет объяснить очень быстрый рост объемов импорта, темпы которого были явно выше, чем в случае экспорта (таблица 1.3). В группе экспортеров продукции обрабатывающей промышленности страны Восточной и Южной Азии

также превышали по своим показателям средний уровень, главным образом благодаря энергичному росту экспорта из Китая и Индии. В целом доля развивающихся стран в мировом экспорте достигла в 2004 году 33,4% против 27,7% десятью годами ранее. В группе развитых стран происходит неуклонное снижение доли Соединенных Штатов в мировом экспорте с 12% в середине 1990-х годов до 9% в 2004 году, хотя в то же время доля этой страны в мировом импорте чуть возрастает, поскольку экономика все шире полагается на практику аутсорсинга на внешних рынках.

Мировая торговля услугами (транспорт, туризм и другие коммерческие услуги) выросла в долларовом выражении в 2004 году на 16% (WTO, 2005a). Увеличение объемов транспортных услуг безусловно стимулировалось активным оживлением торговли. В частности, в 2004 году мировой объем морских перевозок вырос на 4,3% (после увеличения на 5,8% в 2003 году), главным образом как результат расширения поставок сырья в Китай и другие страны Восточной Азии (UNCTAD, 2005a). Благодаря высокому спросу на транспортные услуги фрахтовые ставки сохранялись на очень высоких уровнях после взлета в 2003 году (см. вставку 4.1 в главе IV). К концу 2004 года ставки тарифов на основных маршрутах контейнерных перевозок – транстихоокеанских, трансатлантических и маршрутах Азия-Европа – чаще всего превышали уровни, преобладавшие на конец 2003 года.

Сектор туризма заметно оправился после спада 2001 года. Великолепным по результатам стал 2004 год, когда число международных поездок туристов увеличилось на 10,7%. Услуги сектора туризма выросли на 28% в Азии и Тихоокеанском регионе после низких показателей первого полугодия 2003 года, объяснявшихся вспышкой атипичной пневмонии. Очень высокими были темпы роста и на Ближнем Востоке (21%), в то время как в Европе этот показатель оказался ниже среднемирового уровня (рост на 5% в 2004 году) в результате устойчиво высокого курса евро. На протяжении первых четырех месяцев 2005 года международный туризм продолжал расширяться, хотя и более медленными темпами (7,7% в сравнении с аналогичным периодом 2004 года). При этом наблюдался большой разброс в темпах роста, от весьма позитивных результатов в Южной Америке (рост на 19%), на Ближнем Востоке (17%) и в странах Африки к югу от Сахары (15%) до очень низких темпов роста в Западной и Южной Европе (менее 3%). После цунами в декабре

2004 года темпы роста числа поездок туристов в страны Юго-Восточной и Южной Азии резко упали (World Tourism Organization, 2005: 6–7)⁷.

Ввиду такой динамики торговли товарами и услугами и увеличения притока переводов работников в ряде стран во всех развивающихся регионах в 2004 году было зафиксировано положительное сальдо по счету текущих операций. Естественно, за итоговыми показателями по регионам скрываются дефициты отдельных стран, особенно в Африке к югу от Сахары, Юго-Восточной Европе, Центральной Америке и Карибском бассейне. Однако в целом необходимость финансирования счета текущих операций ощущалась в развивающихся странах не столь остро, как в предыдущие годы. Самым крупным отдельным источником внешнего финансирования для развивающихся стран выступали ПИИ, объемы которых восстановились до уровня 2001 года⁸. Дефицит по счету текущих операций в ряде стран Африки к югу от Сахары и Центральной Америки в значительной мере объясняется расширением ПИИ в последние годы, сопровождавшимся увеличением импорта капитальных товаров и оттоком перечислений прибыли. В иных случаях дефицит по счету текущих операций финансировался за счет грантов или официальных заимствований. С другой стороны, в ряде стран со средним уровнем доходов в Азии (в том числе в Западной Азии) и Латинской Америке баланс по текущим операциям был уравновешенным или имел положительное сальдо.

Такая общая ситуация порождает для международных финансовых рынков последствия двоякого рода. Во-первых, более благоприятное состояние платежных балансов “формирующихся рынков” совпало с высоким уровнем ликвидности в развитых странах и соответственно спреда по облигациям формирующихся рынков существенно сократились. В то же время в некоторых странах со средним уровнем доходов сохранялись хронические проблемы в области внешнего долга; многие из них размещали новые облигационные займы для выплаты по обязательствам с наступающими сроками погашения и по-прежнему оставались в уязвимом положении. Однако ситуация на рынке благоприятствовала реструктурированию внешнего долга под более низкие ставки процента. Она также облегчила прекращение долгового дефолта Аргентины на основе реструктуризации задолженности, при этом программа реструктуризации включала сокращение общей суммы долга, продление сроков погашения и/или установление бо-

лее низких процентных ставок. Во-вторых, в ряде развивающихся стран, главным образом в Восточной и Западной Азии, продолжалось накопление международных резервов. В 2004 году был отмечен беспрецедентный рост валютных резервов развивающихся стран до 450 млрд. долл. (IMF, 2005a). Поскольку в увеличивающихся резервах главное место занимают финансовые активы, выпущенные

развитыми странами (и в частности, активы Соединенных Штатов), они представляют собой существенный по размерам экспорт капитала из развивающихся стран в развитые и являются одним из ключевых составляющих нынешнего феномена глобальных экономических диспропорций. Дальнейший анализ этой проблемы представлен в следующем разделе.

С. Глобальные диспропорции и дефицит Соединенных Штатов по счету текущих операций

Дефицит Соединенных Штатов по счету текущих операций составил в 2004 году 666 млрд. долл., что эквивалентно почти 70% совокупного положительного сальдо всей мировой экономики (таблица 1.4). Беспрецедентный по размерам дефицит и туманные перспективы его коррекции в обозримом будущем породили вопросы относительно стабильности глобальной финансовой системы и устойчивости глобального роста. Предостережения на этот счет нет числа, поскольку пока ни одна другая крупная экономическая держава не готова взять на себя часть бремени корректировки. Значительная часть мировой экономики по-прежнему зависит от экономики Соединенных Штатов – и ведущего потребителя, и крупнейшего должника. Серьезных политических инициатив для решения этой проблемы не выдвигается, и в центре дебатов в настоящее время находится вопрос, являются ли резкие изменения обменного курса единственным выходом, или же альтернативой может стать политика стимулирования роста в регионах, имеющих положительное сальдо, в сочетании с мерами по ограничению роста в Соединенных Штатах.

1. Четверть века дефицитов в Соединенных Штатах

Дефицит по счету текущих операций в Соединенных Штатах – отнюдь не новое явление.

В 1982 году баланс Соединенных Штатов по текущим операциям был сведен с дефицитом, который продолжал расти до 1987 года (рис. 1.1). После соглашений в Плазе (1985 год) и Лувре (1987 год) в 1991 году счет стал сбалансированным. Однако затем вновь образовался дефицит, который с тех пор продолжает расти в условиях долговременного мощного подъема в Соединенных Штатах. С 1998 года доля дефицита в ВВП повысилась с приблизительно 2% до почти 6% в 2004 году.

Такая динамика объясняется двумя главными факторами. Во-первых, реальный обменный курс, в первую очередь определяющий международную конкурентоспособность производителей Соединенных Штатов, заметно повысился за первую половину 80-х годов. Завышенный доллар играл ключевую роль в нарастании дефицита по счету текущих операций. Последующее сокращение дефицита сопровождалось обесценением доллара во второй половине 80-х годов. Вторым фактором является разрыв в росте реального ВВП в Соединенных Штатах и в остальной части мира. Довольно высокие темпы роста в Соединенных Штатах в целом усугубляют проблему дефицита по счету текущих операций через воздействие высокого импортного спроса, в то время как настоящие спады (например, спад 1991 года) дают противоположный результат. Однако позднее воздействие этих факторов на счет текущих опе-

Таблица 1.4

БАЛАНС ПО ТЕКУЩИМ ОПЕРАЦИЯМ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН, 2000–2004 ГОДЫ

	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
	(млрд. долл.)					(в процентах от общего положительного сальдо или дефицита)				
Страны с положительным сальдо										
Япония	119,6	87,8	112,6	136,2	171,8	23,8	21,6	21,9	20,4	19,3
Германия	-25,7	1,6	43,1	51,8	96,4	3,9	0,4	8,4	7,8	10,9
Китай	20,5	17,4	35,4	45,9	70,0	4,1	4,3	6,9	6,9	7,9
Российская Федерация	44,6	33,4	30,9	35,4	59,6	8,9	8,2	6,0	5,3	6,7
Саудовская Аравия	14,3	9,4	11,9	29,7	49,3	2,9	2,3	2,3	4,4	5,5
Швейцария	30,7	20,0	23,3	42,4	42,9	6,1	4,9	4,5	6,4	4,8
Норвегия	26,1	26,2	24,4	28,3	34,4	5,2	6,4	4,8	4,2	3,9
Швеция	9,9	9,7	12,1	23,0	28,0	2,0	2,4	2,4	3,4	3,2
Сингапур	11,9	14,4	15,7	27,0	27,9	2,4	3,5	3,1	4,0	3,1
Республика Корея	12,3	8,0	5,4	12,1	26,8	2,4	2,0	1,0	1,8	3,0
Канада	19,7	16,1	14,4	17,0	26,0	3,9	4,0	2,8	2,6	2,9
Нидерланды	7,2	9,8	12,8	15,1	19,4	1,4	2,4	2,5	2,3	2,2
Китайская провинция										
Тайвань	8,9	18,2	25,6	29,3	19,0	1,8	4,5	5,0	4,4	2,1
Объединенные Арабские	12,2	6,5	3,5	6,9	16,1	2,4	1,6	0,7	1,0	1,8
Эмираты										
Гонконг (Китай)	7,1	9,9	12,6	16,2	15,9	1,4	2,4	2,5	2,4	1,8
Малайзия	8,5	7,3	8,0	13,4	15,7	1,7	1,8	1,6	2,0	1,8
Кувейт	14,7	8,3	4,3	7,3	15,1	2,9	2,0	0,8	1,1	1,7
Бельгия	9,0	8,9	14,1	13,3	14,9	1,8	2,2	2,8	2,0	1,7
Венесуэла	11,9	2,0	7,6	11,4	14,5	2,4	0,5	1,5	1,7	1,6
Катар	3,2	3,5	3,3	6,8	12,0	0,6	0,9	0,6	1,0	1,3
Итого положительное сальдо	501,7	406,6	513,7	667,6	888,0					
Страны с дефицитом										
Соединенные Штаты	-413,5	-385,7	-473,9	-530,7	-665,9	62,2	67,7	72,5	71,1	69,0
Испания	-19,4	-16,4	-15,9	-23,6	-49,2	2,9	2,9	2,4	3,2	5,1
Соединенное Королевство	-36,5	-32,2	-26,4	-30,6	-47,0	5,5	5,7	4,0	4,1	4,9
Австралия	-15,3	-8,2	-16,6	-30,2	-39,4	2,3	1,4	2,5	4,1	4,1
Италия	-5,8	-0,7	-6,7	-21,9	-24,8	0,9	0,1	1,0	2,9	2,6
Турция	-9,8	3,4	-1,5	-8,0	-15,6	1,5	0,8	0,2	1,1	1,6
Португалия	-11,1	-10,4	-8,9	-8,0	-13,3	1,7	1,8	1,4	1,1	1,4
Венгрия	-4,0	-3,2	-4,7	-7,5	-8,9	0,6	0,6	0,7	1,0	0,9
Мексика	-18,2	-18,2	-13,7	-8,6	-8,7	2,7	3,2	2,1	1,1	0,9
Греция	-7,8	-7,7	-9,7	-10,8	-8,4	1,2	1,4	1,5	1,4	0,9
Новая Зеландия	-2,5	-1,2	-2,2	-3,3	-6,0	0,4	0,2	0,3	0,4	0,6
Чешская Республика	-2,7	-3,3	-4,2	-5,6	-5,6	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6
Франция	18,0	21,5	14,5	5,0	-5,4	3,6	5,3	2,8	0,7	0,6
Румыния	-1,7	-2,6	-2,0	-3,9	-5,4	0,3	0,5	0,3	0,5	0,6
Южная Африка	-0,2	-0,0	0,7	-1,5	-5,3	0,0	0,0	0,1	0,2	0,6
Польша	-10,0	-5,4	-5,0	-4,1	-3,6	1,5	0,9	0,8	0,5	0,4
Сербия и Черногория	-0,3	-0,5	-1,4	-1,6	-3,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
Ливан	-3,1	-3,8	-2,6	-2,5	-3,1	0,5	0,7	0,4	0,3	0,3
Ирландия	-0,1	-0,6	-1,5	-2,1	-2,7	0,0	0,1	0,2	0,3	0,3
Азербайджан	-0,2	-0,1	-0,8	-2,0	-2,3	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2
Итого дефицит	-664,9	-569,4	-653,7	-746,0	-965,2					

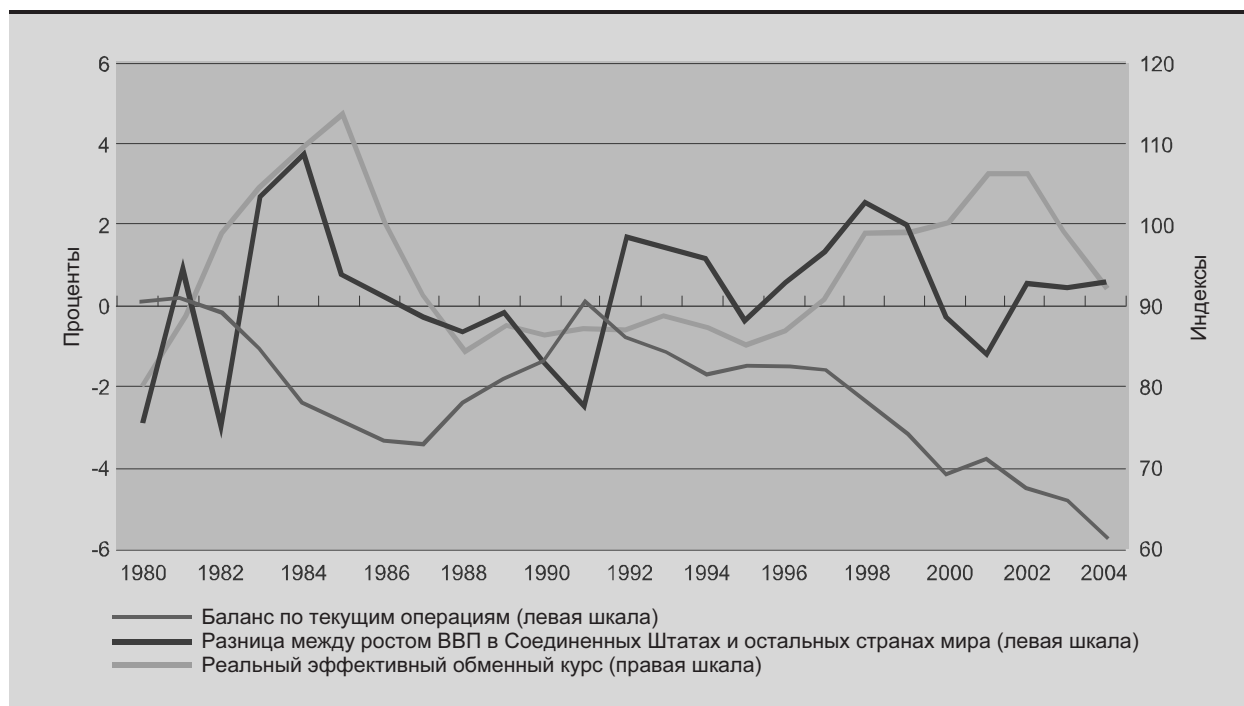
Источник: IMF, *World Economic Outlook*, April 2005.

Примечание: Расчеты на основе итогового показателя по 180 странам; сумма общих показателей положительного сальдо и дефицита отлична от нуля из-за ошибок и пропусков. Страны перечисляются по размерам положительного сальдо/дефицита в 2004 году.

Диаграмма 1.1

БАЛАНС ПО ТЕКУЩИМ ОПЕРАЦИЯМ^а, ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ВВП И РЕАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ, 1980–2004 ГОДЫ

(В процентах и индексах, 2000 год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных международных экономических счетов; Всемирный банк, база данных показателей мирового развития; и "Джей Пи Морган", база данных индексов эффективных обменных курсов.

а В процентах от ВВП.

раций, похоже, ослабло; в период с 1998 года дефицит в процентах от ВВП продолжает расти, хотя с 2000 года разрыва в темпах роста между Соединенными Штатами и остальными странами мира практически нет, и доллар существенно обесценился в 2003 и 2004 годах. В 2004 году и первые несколько месяцев 2005 года экспорт рос, но темпы расширения импорта по-прежнему были выше.

Некоторые доводы, приводимые для объяснения отсутствия быстрой реакции импорта на изменения обменного курса, указывают на временные факторы; например, удельная стоимость импорта повышается сразу после девальвации, увеличивая стоимостной объем импорта, в то время как для понижающей коррекции физического объема импорта нужно больше времени (так называемый эффект кривой J). Кроме того, полагают, что фирмы, экспортирующие продукцию в Соединенные Штаты, будут готовы пойти на сокращение своей прибыли в течение определенного периода времени, чтобы удержать свои позиции на рынке. В других объяснениях фигу-

рируют более долговременные факторы, такие как потеря конкурентоспособности и позиций на рынке некоторыми отраслями Соединенных Штатов и перебазирование промышленного производства в Азию (Aglietta, 2004: 31). Высказывается также мнение, что эластичность импорта Соединенных Штатов по доходу структурно выше эластичности экспорта Соединенных Штатов по доходу за рубежом, что порождает тенденцию к образованию торгового дефицита даже при отсутствии разрыва в темпах роста⁹.

Эта аргументация позволяет предположить, что уменьшить дисбаланс в торговле Соединенных Штатов и довести его до приемлемого уровня позволило бы лишь колоссальное обесценивание доллара, со всеми потенциальными последствиями для глобальной финансовой системы. С другой стороны, коррекция в результате значительного снижения роста в Соединенных Штатах влечет очевидные риски для мировой экономики. Поскольку в настоящее время по стоимости импорт Соединенных Штатов составляет приблизи-

Вставка 1.1**ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ТЕМПОВ РОСТА ВВП И ОБМЕННЫХ КУРСОВ
НА ТОВАРНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАЛАНС СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ**

Секретариат ЮНКТАД рассчитал показатели долгосрочной эластичности торговли для оценки: i) влияния динамики ВВП на баланс товарной торговли Соединенных Штатов; ii) последствий обесценения доллара для указанного торгового баланса. Вместе с тем следует помнить о том, что с учетом торгового дефицита на “начальной стадии” для сокращения дефицита баланса товарной торговли экспорт должен опережать импорт по меньшей мере в 1,8 раза.

В помещенной здесь таблице представлены основные результаты. В рамках первого расчета делается предположение, что темпы роста в остальных странах мира составляют 3,2%, и рассматриваются три ситуации при различных темпах роста ВВП в Соединенных Штатах и неизменном обменном курсе. В *сценарии 1* темпы роста в Соединенных Штатах совпадают с темпами роста в остальных странах мира. В этом случае импорт по-прежнему опережает экспорт, и торговый дефицит Соединенных Штатов вырастает на 0,3% ВВП сверх уже имеющихся 5,7% ВВП в 2004 году. В *сценарии 2* предполагается, что торговый дефицит сохраняется на уровне 2004 года. Для этого (и при том что в остальных странах мира темпы роста составляют 3,2%) Соединенным Штатам нужно будет понизить темпы роста ВВП на 1,5%. В этом случае темпы роста импорта замедлятся по сравнению со *сценарием 1* и составят 3,1%. В *сценарии 3* торговый дефицит сокращается до 5% ВВП. При неизменном обменном курсе и тех же темпах роста в остальных странах мира ВВП Соединенных Штатов должен сократиться на 1,8%, что повлечет падение импорта на 3,6%.

Из приведенных в таблице данных также видно, что повышение обменного курса одного из главных торговых партнеров Соединенных Штатов на 10% не приведет к заметному выравниванию баланса. Наиболее существенное воздействие оказало бы повышение канадского доллара и затем евро и мексиканского песо. Повышение курса китайского юаня и японской иены повлекло бы менее ощутимые последствия, поскольку доля этих стран в товарном экспорте Соединенных Штатов меньше. Данная имитационная модель показывает, что общее обесценение доллара на 10% позволит сократить торговый дефицит до 4,5% ВВП.

Кроме того, в таблице показаны уровни, до которых основные торговые партнеры должны повысить курсы своих валют для того, чтобы торговый дефицит Соединенных Штатов снизился до 5% ВВП. В случае Китая с учетом его низкого удельного веса в структуре экспорта Соединенных Штатов юань нужно было бы повысить на 67%, в то время как в случае канадского доллара достаточно было бы повышения на 26,5%.

тельно 180% экспорта этой страны, для запуска понижающей тенденции в динамике торгового дефицита нужно, чтобы экспорт рос гораздо быстрее импорта на протяжении значительного периода времени. Во вставке 1.1 представлены проведенные секретариатом ЮНКТАД расчеты порядка величины обесценения доллара и коррекции роста, необходимых для сокращения дефицита по счету текущих операций.

Эти соображения порождают целый ряд вопросов по поводу того, относительно каких валют должен был бы обесцениваться доллар и какие страны должны были бы стимулировать или сдерживать экономический рост. В последние годы дефицит Соединенных Штатов наиболее отчетливо растет в отношениях с ЕС и странами Азии (диаграмма 1.2); однако следует учитывать

и внутрирегиональную структуру положительного и отрицательного сальдо по счету текущих операций. Хотя на Китай в последние годы приходится основная часть прироста дефицита Соединенных Штатов по текущим операциям, он в то же время, как следствие высоких темпов роста и позиционирования на конечном этапе многих производственных цепочек, имеет значительные дефициты со многими странами Азии. С другой стороны, за умеренным увеличением положительного сальдо по счету текущих операций ЕС в целом скрывается гораздо больший прирост по некоторым отдельным странам зоны евро, в частности Германии.

Помимо высказанных соображений относительно торгового баланса, ряд авторов и организаций в последнее время изучали вопрос о том,

Вставка 1.1 (продолжение)

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ТЕМПОВ РОСТА ВВП И ОБМЕННЫХ КУРСОВ НА ТОРГОВЫЙ БАЛАНС СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ					
	Гипотетическое изменение		Результат		Баланс товарной торговли (в процентах от ВВП)
	ВВП Соединенных Штатов	Обменный курс	Экспорт	Импорт	
	(в процентах)		(в процентах)		
Изменения темпов роста ВВП в Соединенных Штатах ^a					
Сценарий 1	3,2	-	4,4	6,6	-6,0
Сценарий 2	1,5	-	4,4	3,1	-5,7 ^b
Сценарий 3	-1,8	-	4,4	-3,6	-5,0
Изменения обменных курсов					
Евро	-	10,0	1,5	-0,6	-5,5
Канадский доллар	-	10,0	2,3	-0,7	-5,4
Китайский юань	-	10,0	0,4	-0,6	-5,6
Японская иена	-	10,0	0,6	-0,4	-5,6
Мексиканское песо	-	10,0	1,4	-0,4	-5,5
Доллар США	-	-10,0	9,9	-4,2	-4,5
Изменения обменных курсов, требующиеся для сокращения торгового дефицита Соединенных Штатов до 5% ВВП					
Евро	-	37,2	5,7	-2,2	-5,0
Канадский доллар	-	26,5	6,2	-2,0	-5,0
Китайский юань	-	67,4	2,9	-3,8	-5,0
Японская иена	-	74,1	4,8	-2,7	-5,0
Мексиканское песо	-	44,9	6,1	-2,0	-5,0
Доллар Соединенных Штатов	-	-5,6	5,5	-2,3	-5,0
Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных международных экономических счетов Бюро экономического анализа Соединенных Штатов.					
a	Во всех сценариях сделано допущение, что темпы роста ВВП в остальных странах мира составляют 3,2%.				
b	Дефицит баланса товарной торговли Соединенных Штатов в процентах от ВВП в базовом году (2004 год) составляет 5,67%.				

каким образом девальвация доллара могла бы изменить параметры проблемы глобальной несбалансированности, если при этом учесть последствия финансовой глобализации. Они ввели переменную “эффект оценки”, т. е. роль фактической оценки суммарных активов и обязательств и изменений их оценки в результате изменения цен активов и обменного курса.

В Соединенных Штатах обязательства почти по всех случаях номинированы в национальной валюте. Поскольку две трети активов Соединенных Штатов номинированы в иностранных валютах, обесценение доллара повышает стоимость активов в национальной валюте, оставляя стоимость обязательств более или менее без изменений. В результате обесценение доллара оказывает положительное воздействие на “чистую международ-

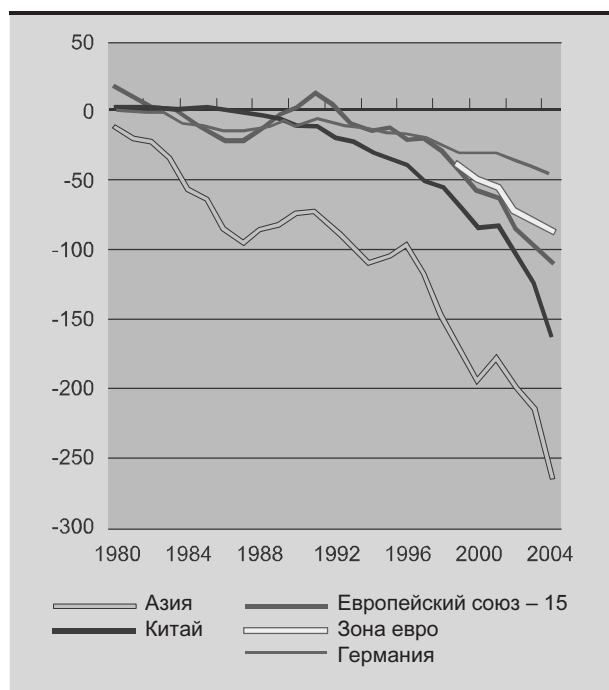
ную инвестиционную позицию” (ЧМИП) Соединенных Штатов – т. е. разницу между стоимостью суммарного объема активов (внутренних требований к иностранцам) и суммарного объема обязательств (зарубежных требований к резидентам). Этот эффект не прекращает ухудшения ЧМИП в долларовом выражении (т. е. обязательства увеличиваются больше, чем активы) из-за хронического дефицита по счету текущих операций, но ограничивает масштабы такого ухудшения.

Естественно, противоположный эффект оценки возникает в тех странах, главным образом в Европе, чьи валютные курсы повышаются по отношению к доллару. Данный процесс интерпретируется как распределение бремени между странами и облегчение процесса глобальной коррекции.

Диаграмма 1.2

БАЛАНС ТОВАРНОЙ ТОРГОВЛИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ В РАЗБИВКЕ ПО СТРАНАМ/РЕГИОНАМ, 1980–2004 ГОДЫ

(Млрд. долл.)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН; и Бюро экономического анализа Соединенных Штатов, база данных международных экономических счетов.

Примечание: К Азии относятся Китай, Гонконг (Китай), Япония, Республика Корея, Сингапур и Китайская провинция Тайвань.

Однако резкое повышение курса доллара в 1996–2002 годах вызвало аналогичные оценочные потери для Соединенных Штатов и выигрыш для Европы. Соответственно повышение доллара в тот период ускорило процесс ухудшения инвестиционной позиции Соединенных Штатов, темпы которого замедлились в настоящее время в результате обесценения доллара. Таким образом, нынешнее изменение в пользу Соединенных Штатов просто компенсирует неблагоприятный эффект, который имел место ранее.

Следовательно, довод о том, что приемлемый уровень дефицита повысится в результате эффекта оценки, поскольку его легче будет финансировать благодаря более высокой чистой стоимости в Соединенных Штатах, неубедителен. Повышение курса доллара, ускорившее ухудшение чистой международной инвестиционной по-

зиции Соединенных Штатов с середины 90-х годов, не помешало быстрому росту дефицита по счету текущих операций. Затрудняло ли вызванное негативным эффектом оценки ухудшение ЧМИП для Соединенных Штатов доступ к внешнему финансированию в тот период? В случае отрицательного ответа трудно утверждать, что теперь позитивная оценка существенно облегчает для Соединенных Штатов доступ к финансовым рынкам. При равном долговременном распределении числа участников операций на финансовых рынках, ожидающих соответственно повышения и понижения курса, краткосрочная оценка не меняет их восприятия давно существующего дефицита по счету текущих операций.

В случае большинства развивающихся стран эффект оценки ощущается по обе стороны баланса. Обязательства развивающихся стран обычно номинированы в иностранных валютах. Для этих стран изменение обменного курса влияет на внутреннюю стоимость и активов, и обязательств. Повышение курса национальной валюты той или иной развивающейся страны ослабляет бремя обязательств (номинированных в иностранных валютах) и в то же время снижает стоимость активов (номинированных в иностранных валютах). С другой стороны, обесценение валюты увеличивает бремя обязательств и повышает стоимость активов. В прошлом во многих развивающихся странах с колоссальными объемами накопленного чистого внешнего долга резкое обесценение национальной валюты после финансовых кризисов порождало сильный отрицательный эффект оценки их обязательств, которые невозможно было компенсировать позитивным эффектом для их активов. Наиболее наглядным примером последнего времени является Аргентина.

Хотя какого-либо жесткого общего предельного уровня для приемлемых размеров внешнего дефицита не существует, в последних исследованиях, где анализируется динамика баланса по текущим операциям промышленно развитых стран, делается вывод о том, что разворот тенденции обычно происходит, когда дефицит достигает примерно 5% ВВП¹⁰. Однако в Соединенных Штатах, возможно, действуют иные механизмы такой корректировки. До сих пор крупнейшей экономике мира удавалось финансировать свой дефицит по текущим операциям под сравнительно низкие проценты. Для того чтобы понять, почему сохраняются такие условия, позволяющие легко финансировать дефицит, и оценить шансы на упорядоченное выправление глобальных дис-

пропорций, нужно проанализировать экономическое положение в регионах с положительным сальдо.

2. Регионы с положительным сальдо

Тот факт, что счет текущих операций по существу соответствует чистым иностранным инвестициям в финансовые активы (простая логика говорит о том, что, если для удовлетворения спроса не хватает средств, приходится накапливать долг), принимался за доказательство готовности остальной части мира обеспечивать для потребителей Соединенных Штатов “сбережения”, которые невозможно использовать где-нибудь еще. При такой статической логике упускается из вида тот факт, что без стимулов, генерируемых ростом в Соединенных Штатах, доходы и сбережения в остальных странах мира (и особенно в странах с положительным сальдо) были бы меньше. Таким образом, часть сбережений, которые использовались для финансирования дефицита Соединенных Штатов по текущим операциям, образовалась в результате растущего спроса со стороны Соединенных Штатов. Если бы регионам с положительным сальдо пришлось сократить размеры финансирования Соединенных Штатов, это не означало бы переориентации их “сбережений” на другие регионы, под угрозой оказался бы сам процесс генерирования таких сбережений. Другими словами, попытка репатриировать средства может повлечь негативные последствия не только для стран с дефицитом, но и для стран с положительным сальдо. Это создает дилемму для регионов с положительным сальдо, в Азии и особенно в некоторых районах Европы.

После валютных кризисов конца 90-х годов страны Азии прямо или косвенно привязали свои валюты к доллару по довольно низким курсам. Валютная привязка стимулировала расширение экспорта и оказывала позитивное воздействие на динамику роста, прибыли и занятости в этих странах. Кроме того, быстрыми темпами увеличивался и азиатский импорт, переноса некоторые последствия азиатского бума на многие развивающиеся страны. С точки зрения этих стран и их бенефициаров, резкое повышение валютного курса, которое ощутимо сократило бы положительное сальдо по счету текущих операций, могло бы создать масштабную угрозу для устойчивости этих позитивных результатов.

Члены зоны евро, а также страны, чьи валюты привязаны к евро, образуют третий крупный блок в комплексе нынешних диспропорций. Как и в случае Азии, эти страны имеют внешнее положительное сальдо, зависящее от рынка Соединенных Штатов, даже если в последние годы не наблюдалось резкого увеличения их вклада в формирование торгового дефицита Соединенных Штатов. Однако, как и азиатские страны, европейские регулирующие органы уделяли первостепенное внимание стратегиям роста с опорой на экспорт, хотя Европейский центральный банк не проводил явно оформленной политики в области обменного курса. Одной из основных причин хороших показателей в торговле стало ограничение заработной платы, которое позволило повысить международную конкурентоспособность, но, с другой стороны, обернулось анемией роста частного потребления. Так, в некоторых крупных странах-членах внутренний спрос остается вялым из-за чересчур умеренного повышения заработной платы. Эта зависимость от внешнего спроса объясняет тревоги начала 2005 года, когда евро повысился до 1,35 доллара. В известном смысле Европа, если она не будет действовать быстро, может потерять больше всех. Если азиатские центральные банки будут продолжать регулировать курсы к доллару, в то же время диверсифицируя свои портфели с переходом на евро, главная тяжесть обесценения доллара неизбежно ляжет на Европу.

В целом ни один из рассмотренных выше трех регионов не заинтересован в затягивании нынешней ситуации, поскольку долгосрочные риски превышают краткосрочные преимущества. Будучи эмитентом преобладающей в мире резервной валюты, Соединенные Штаты несут особую ответственность за стабильность финансового рынка. Дальнейшее понижение обменного курса доллара, если оно в конечном счете потребуются, должно происходить в виде упорядоченного процесса корректировки, в рамках которого должны действовать транспарентно и эффективно и сторона с дефицитом, и регионы с положительным сальдо.

3. Разработка мер политики

Нет сомнений в том, что плавное выравнивание глобальных диспропорций должно будет обеспечиваться за счет коррекции как относительных цен, так и уровней поглощения. Очевид-

но, труднее всего определить круг мер политики, которые точно соответствовали бы специфическим экономическим обстоятельствам некоторых стран и регионов. Анализ внутренних и внешних показателей зоны евро и Соединенных Штатов позволяет прийти к довольно однозначным политическим выводам.

Соединенные Штаты имеют в качестве отправной точки относительно низкий уровень безработицы и высокие темпы роста. Они могли бы использовать уже имеющийся инструмент обесценения валюты в сочетании с осторожными мерами по сдерживанию внутреннего спроса. Денежно-кредитная политика уже приобрела более ограничительную окраску, и происходит некоторая коррекция в бюджетной сфере. Однако с учетом доминирующего положения экономики Соединенных Штатов в глобальных масштабах ее компетентным органам следует воздерживаться от чрезмерного ограничения поглощения, чтобы избежать возникновения рецессионных тенденций, которые могут обернуться спадом мировой экономики.

В противоположность этому странам зоны евро нет причин беспокоиться по поводу состояния внешних расчетов, однако рост пробуксовывает, и во многих странах безработица очень высока или даже продолжает расти. В результате для всего региона было бы крайне полезно повысить уровень спроса и поглощения. Таким образом, оптимальный набор макроэкономических мер по выправлению глобальных диспропорций, безусловно, включал бы массированное расширение внутреннего спроса в зоне евро. Для стимулирования экономического роста и приближения в то же время к внутреннему и внешнему равновесию необходимы согласованные усилия по проведению макроэкономической политики. В ситуации почти отсутствующей инфляции денежно-кредитная и финансово-бюджетная политика может эффективно способствовать экономическому подъему посредством понижения процентных ставок и мер стимулирования внутреннего спроса. Наконец, следует отказаться от чересчур умеренного курса в области заработной платы в некоторых странах-членах, чтобы не допустить дефляционных побочных последствий.

Определить необходимый подход для стран с положительным сальдо Азии гораздо сложнее, поскольку большинство стран региона уже развиваются быстрыми и порой головокружительными

темпами. Несмотря на то что часто упоминаемая опасность перегрева – в наиболее выраженной форме в неэкспортных секторах – пока не создает серьезной угрозы для стабильности цен, довод, согласно которому для увеличения масштабов поглощения в данном регионе нужно еще повысить темпы роста, неубедителен. Высказываемая многими наблюдателями рекомендация использовать повышение валютного курса для того, чтобы обеспечить денежно-кредитным органам определенную свободу маневра для борьбы с перегревом экономики посредством повышения процентных ставок, приведет к сокращению поглощения и импорта, и в результате положительное сальдо торгового баланса может сохраниться несмотря на повышение обменного курса. Соответственно глобальные диспропорции сохранятся, но при более низких темпах роста ВВП в мире, и будут сопровождаться понижением спроса на сырьевые экспортные товары других развивающихся стран. Кроме того, для поддержания политической и экономической стабильности таким странам, как Китай, нужно обеспечить интеграцию огромного контингента сельских работников, который не отражен в официальной статистике безработицы.

Как было показано выше, любой двусторонний пересмотр обменного курса к доллару не даст существенного эффекта в плане возврата к эквilibriumу; такая мера может даже оказать дезорганизующее воздействие на ревальвирующую свою валюту страну и на регион, являющийся ее главным торговым партнером. Если реформы в области обменных курсов проводятся в регионах с положительным сальдо, при этом придется охватывать всех региональных участников в рамках многостороннего соглашения. Отказ Китая в июле 2005 года от жесткой привязки к доллару без крупной ревальвации юаня мог бы стать шагом в правильном направлении, если бы он предпринимался в рамках согласованных усилий глобальных партнеров.

История знает примеры коррекции глобальных диспропорций, порой выливавшейся в региональные кризисы или завершавшейся вспышкой протекционизма, который бил по торговле, экономическому росту и благосостоянию, как это имело место в Азии в 1997–1998 годах. Однако имеются и другие примеры, когда удавалось избежать кризиса благодаря заблаговременной и контролируемой коррекции обменных курсов, например в рамках региональных механизмов в Европе, которые предшествовали Европейскому

валютному союзу. Однако даже в глобальных масштабах разворот в динамике счета текущих операций, последовавший в результате согласованных политических усилий, прилагавшихся основными державами в конце 80-х годов, свиде-

тельствует о том, что хорошо организованная попытка имеет больше шансов на успех, чем изолированные меры. Возможно, настало время для глобального соглашения в области валютных курсов.

Д. Рост цен на нефть в перспективе

После относительно низких цен первой половины 90-х годов, когда сырая нефть редко стоила больше 20 долл. за баррель¹¹, цены на нефть начали расти в 1999 году и в середине 2005 года взлетели до 60 долл. за баррель. Такой скачок тревожит правительства многих импортирующих нефть стран, которые опасаются пагубных последствий значительного долговременного повышения цен на энергоносители для динамики роста производства. Это является предметом особого беспокойства для многих развивающихся стран, которые все больше зависят от импорта нефти по мере дальнейшей индустриализации.

Кризисы в области цен на нефть неоднократно порождали негативное совокупное воздействие на глобальный уровень экономической активности. Причину этого следует искать главным образом в реакции экономической политики в странах, затронутых таким кризисом. Неадекватные ответные меры, особенно со стороны тех, кто отвечает за политику в области заработной платы и денежно-кредитную политику, могут усугубить ситуацию и обернуться потерями экономической активности, которых в иной ситуации можно было бы избежать.

1. Влияние скачка цен на нефть на цены и экономическую активность

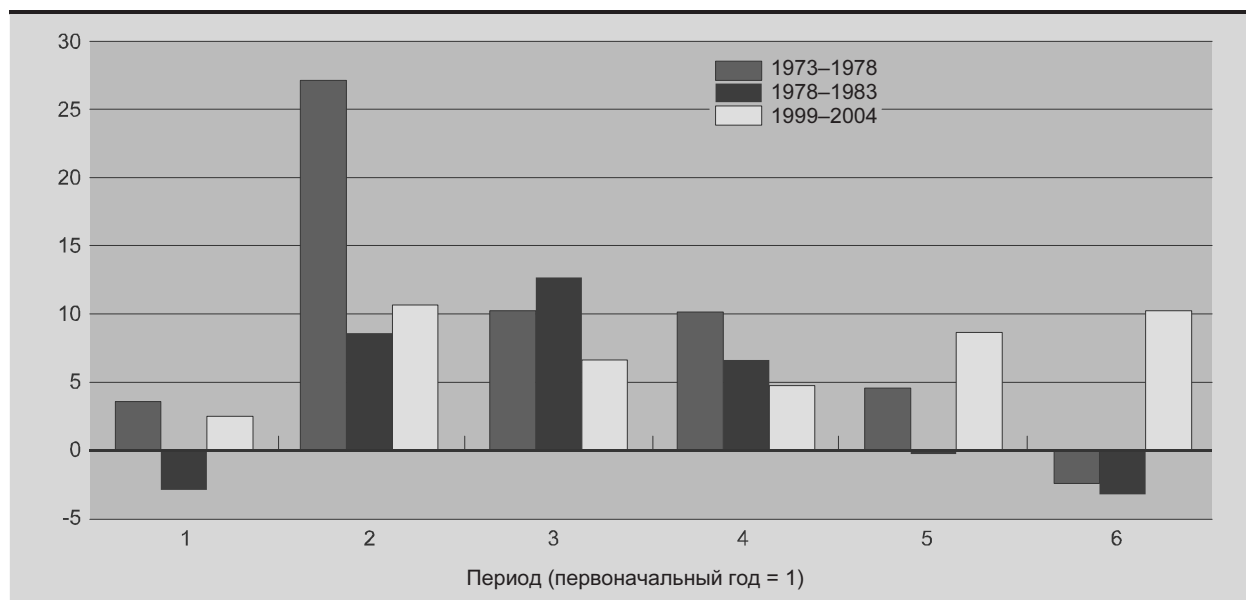
Последствия повышения цен на нефть обычно разделяются на первичные и вторичные. В любых нормальных условиях потребительские цены

начинают расти (или перестают падать) сразу же после подорожания нефтепродуктов, таких как бензин и топочный мазут, в силу довольно низкой эластичности спроса на большинстве этапов производственной цепи. С другой стороны, вторичные последствия возникают, если трудящиеся попытаются компенсировать потери реальных доходов, добиваясь повышения номинальной заработной платы. Вероятность возникновения вторичных последствий тем выше, чем сильнее воздействие первичных последствий роста цен на нефть – или цен на энергоносители в более широком плане – на общий уровень цен. Повышение уровня инфляции оборачивается потерями реальных доходов, если только номинальная заработная плата не будет расти параллельно с потребительскими ценами. Если, однако, трудящиеся все же добиваются повышения заработной платы для компенсации потерь реальных доходов, возникает дополнительное повышательное давление на уровень цен, поскольку компании будут стремиться включить возросшие издержки на рабочую силу в потребительские цены. В результате трудящиеся могут столкнуться с тем, что недавно повышенная заработная плата не поспевает за ростом цен, и соответственно начинается новый раунд переговоров о повышении заработной платы с уже возросшими ожиданиями. В худшем случае подобный сценарий может вылиться в раскручивание спирали роста заработной платы и цен с ускорением темпов инфляции. А в лучшем – инфляционные ожидания все же найдут свое место в проходящих в масштабах экономики процессах переговоров о пересмотре заработной платы, в результате чего уровень инфляции будет неизменно выше первоначального.

Диаграмма 1.3

БАЛАНС ПО ТЕКУЩИМ ОПЕРАЦИЯМ ДЕСЯТИ СТРАН – ЧЛЕНОВ ОПЕК^а

(В процентах от ВВП)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе публикации ЮНКТАД *Handbook of Statistics 2004*; МВФ, база данных статистики платежного баланса и база данных международной финансовой статистики; Economist Intelligence Unit, *Country Reports*; и национальные источники.

а Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Исламская Республика Иран, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Нигерия, Саудовская Аравия и Эквадор.

Другие, помимо инфляционных, последствия скачка цен на нефть для общего уровня экономической активности в импортирующих странах выделить гораздо труднее. Наиболее очевидное следствие проистекает из ухудшения условий торговли. Повышение цен на нефть приводит к сдвигу в условиях торговли стран, являющихся нетто-импортерами и нетто-экспортерами, в пользу последних. По существу это означает трансфертную передачу реальных доходов от стран-потребителей к странам-производителям. В свою очередь сокращение реальных доходов в странах с растущими расходами на оплату нефти оборачивается уменьшением дохода, который может быть потрачен на оплату других товаров, что в свою очередь приводит к снижению внутреннего спроса, если при этом не происходит сокращения внутренних сбережений и/или повышения экспортного спроса. Имеющиеся на настоящий момент данные свидетельствуют о том, что склонность нефтедобывающих стран к потреблению за счет текущего дохода низка в сравнении со странами-потребителями. Исторически повышение цен на нефть сопровождалось ощутимым увеличением положительного сальдо по счету

текущих операций стран – экспортеров нефти, позволяя сделать вывод о том, что неожиданные дополнительные доходы производителей, как правило, не полностью сразу же тратятся, и именно такую тенденцию можно проследить и в нынешней ситуации (диаграмма 1.3).

В этом случае снижение объема производства и занятости является следствием падения спроса в странах-потребителях. Хотя макроэкономические исследования обычно подтверждают факт общего воздействия на совокупный уровень, исследования эмпирического характера, подготовленные с использованием дезагрегированных данных, свидетельствуют о том, что масштабы дезорганизации спроса под воздействием скачков цен на нефть весьма существенно различаются между секторами, причем особенно сильно спад, вызванный ростом цен на нефть, бьет по производителям потребительских товаров длительного пользования (Bresnahan and Ramey, 1992). В той мере, в какой компаниям удастся включить возросшие издержки в рыночные цены без последующего изменения номинальной заработной платы, бремя корректировки переносится с про-

изготовителей на потребителей, хотя в чистом выражении негативные последствия остаются теми же.

Еще один фактор действует через номинальные процентные ставки, которые могут возрасти, если повышение цен на нефть становится толчком к возникновению вторичного воздействия на инфляцию. Хотя центральным банкам будет трудно предупредить первоначальное общее повышение цен, вызванное изменением относительных цен под воздействием роста цен на энергоносители, вторичные последствия они встретят наготове и будут сдерживать уровень инфляции инструментами ограничительной денежно-кредитной политики. Такими действиями они усилят ограничительное влияние первичных последствий на реальную экономику, стремясь не допустить закрепления инфляционных ожиданий в системе.

2. Скачки цен на нефть 1973–1974 годов и 1979–1980 годов: нынешние события в истинном свете

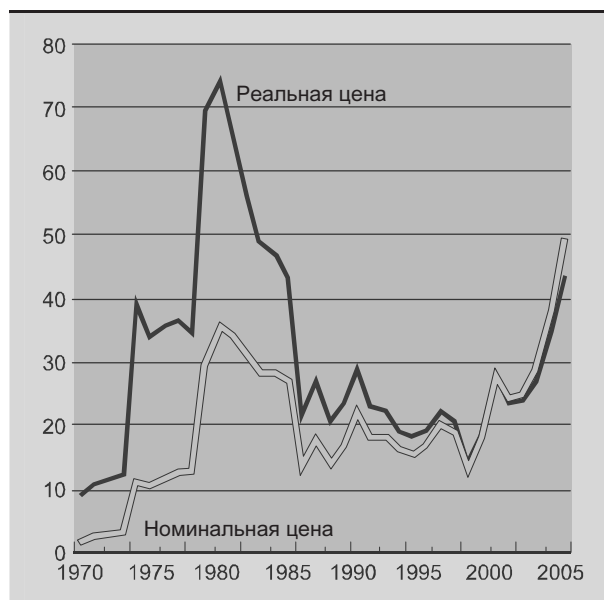
К началу 70-х годов цены на сырую нефть устойчиво снижались на протяжении почти двух десятилетий и достигли уровня 2–3 долл. за баррель. Положение кардинальным образом изменилось после 1973 года. За период с ноября 1973 года по первый квартал 1974 года цены выросли с 3,3 долл. до 13 долларов. Затем на протяжении четырех лет уровень цен практически не менялся. В конце 1978 года сокращение квот ОПЕК послужило толчком ко второму скачку цен на нефть, которые в ноябре 1980 года взлетели до 39 долларов.

В сравнении с упомянутыми двумя скачками цен на нефть 70-х годов значительному повышению цен на нефть в период с 1998 года по середину 2005 года присущ ряд особенностей, делающих этот процесс не столь драматичным, как представляется на первый взгляд. Во-первых, исходный уровень цен на нефть (11 долл. в начале 1999 года) был аномально низок после резкого падения цен на нефть как следствие финансового кризиса в Азии в 1997–1998 годах. Среди хорошо информированных участников рынка преобладали ожидания, что цены на нефть вряд ли будут долго оставаться на таком низком уровне и вскоре вернуться к предыдущим отметкам в районе 20 долларов. Во-вторых, недавнее повышение цен

Диаграмма 1.4

НОМИНАЛЬНЫЕ И РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА СЫРУЮ НЕФТЬ^{a b}, 1970–2005 ГОДЫ^c

(Долларов за баррель)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе публикации ЮНКТАД *Commodity Price Bulletin*, различные выпуски; и МВФ, база данных международной финансовой статистики.

- a** Средняя цена на нефть марок "Дубай"/"Брент"/"Техас" в равных весовых соотношениях.
- b** Дефлировано с помощью индекса потребительских цен (ИПЦ) Соединенных Штатов (2000 год = 100).
- c** Данные за 2005 год являются оценочными.

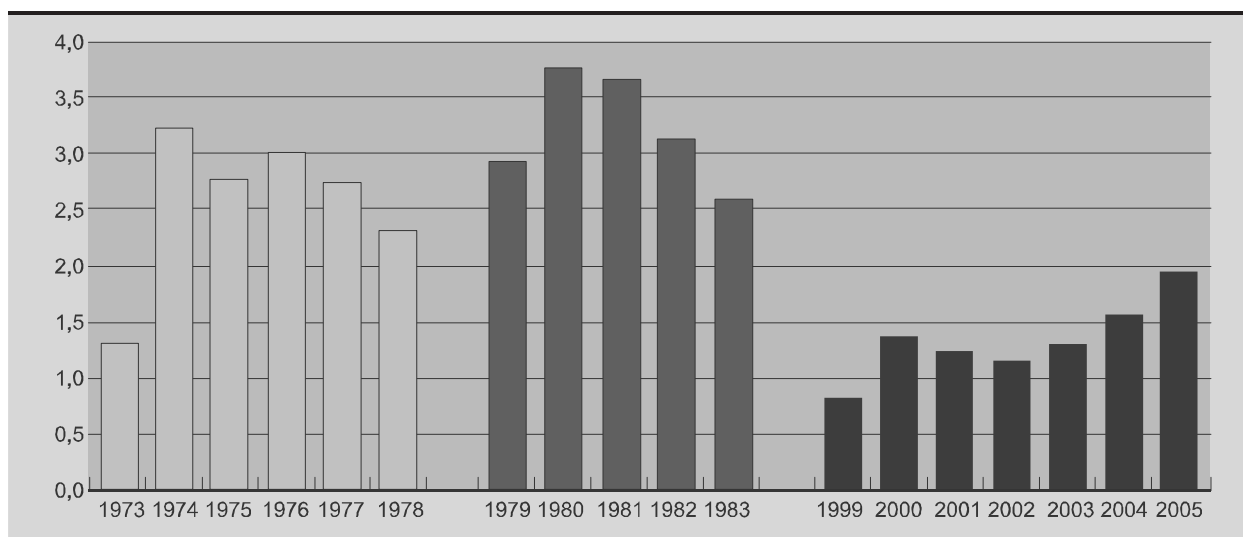
на нефть растянулось на срок свыше пяти лет и, таким образом, проходило в форме постепенной эволюции, а не в виде взрыва. В результате эффект неожиданности при повышении цен на нефть на этот раз был выражен слабее. В-третьих, в реальном выражении недавний рост цен на нефть существенно меньше отмечавшегося в 70-е годы (диаграмма 1.4). В нынешних ценах повышение цен на нефть 70-х годов было гораздо значительнее, чем можно судить по номинальным цифрам.

Одна из очевидных причин того, что нынешняя конъюнктура рынка нефти стабильнее, чем 30 лет назад, заключается в том, что главную роль теперь играли факторы спроса, а не решения стран – экспортеров нефти относительно объемов поставок. Несмотря на ряд вмешательств ОПЕК на рынке нефти в последние годы, вряд ли можно

Диаграмма 1.5

РАСХОДЫ НА ИМПОРТ НЕФТИ В ОСНОВНЫХ НЕФТЕПОТРЕБЛЯЮЩИХ СТРАНАХ – ЧЛЕНАХ ОЭСР^а, 1973–1978 ГОДЫ, 1979–1983 ГОДЫ, 1999–2005 ГОДЫ^б

(В процентах от ВВП)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН; база данных Организации Объединенных Наций по основным агрегатам национальных счетов; EIU, *Country Forecast*, различные выпуски; и ОЭСР, база данных статистики международной торговли в разбивке по отдельным товарам.

а Германия, Испания, Италия, Канада, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Франция и Япония.

б Данные за 2005 год являются оценочными.

сомневаться, что главной причиной повышения цен на нефть является рост спроса на импорт нефти, главным образом в Соединенных Штатах и развивающихся странах Восточной и Южной Азии, в частности в Китае и Индии, экономика которых демонстрирует стремительные темпы роста. С точки зрения факторов предложения свободные мощности ОПЕК были почти полностью задействованы в 2004 году. В первой половине 80-х годов страны ОПЕК резко сократили объемы добычи, однако на их место пришли новые участники рынка с более высокими производственными издержками (например, эксплуатирующие месторождения Северного моря). Однако в последние годы поставки из не входящих в ОПЕК стран росли более низкими темпами, и страны ОПЕК вернулись к уровням добычи 1979 года. В настоящее время страны ОПЕК не в состоянии быстро удовлетворить резко возросший спрос или восполнить сбои в поставках того или иного крупного производителя. Ожидается, что в предстоящие годы предложение нефти будет расти, однако опережать спрос оно, вероятно, не будет (Kaufmann, 2004).

Как и размеры повышения цен на нефть, гораздо меньше на этот раз и его воздействие. В период 1973–1974 годов импорт нефти в процентах от ВВП восьми крупных промышленно развитых стран возрос с 1,3 до 3,2% и оставался в пределах 2–3% на протяжении остальной части этого десятилетия, а затем вновь стал расти в 1980–1981 годах, достигнув 3,7% от ВВП. Повышение цен на нефть в 1999–2000 годах привело к увеличению расходов на импорт нефти с 0,8% ВВП в 1999 году до 1,4% в 2000 году, и затем в последующие два года этот показатель понижался. Исходя из того, что в результате возобновившейся повышательной тенденции цены на нефть в среднем за год удержатся на уровне 50 долл. за баррель, в 2005 году указанный долевым показателем может достичь 1,9%, но даже в этом случае он будет гораздо ниже уровней 1974 и последующих годов (диаграмма 1.5).

В среднем потребительские цены в основных промышленно развитых странах повышались за первый и второй годы обоих нефтяных кризисов 70-х годов примерно на 10% и почти на столько же

в последующие годы. В противоположность этому влияние повышения цен в последнее время на индекс потребительских цен довольно ничтожно (диаграмма 1.6А). Динамика удельных затрат на рабочую силу в промышленно развитых странах в период 70-х и начала 80-х годов показывает роль и масштабы вторичных последствий. Рост удельных затрат на рабочую силу особенно заметен после первого скачка цен. Профсоюзы были твердо настроены добиться компенсации потерянных реальных доходов, поскольку удельные затраты на рабочую силу выросли за первый год на 15% и за второй год на 12%, а в последующий период рост сохранялся на уровне порядка 7%. В ходе второго кризиса повышение носило менее выраженный характер, оставаясь все же довольно значительным (диаграмма 1.6В).

Динамика удельных затрат на рабочую силу в основных потребляющих нефть странах за период с 2000 года свидетельствует о том, что вторичных последствий практически не было. Удельные затраты на рабочую силу выросли в 2000 году чуть более чем на 2% и затем их рост замедлился, что в свою очередь отражается в динамике потребительских цен, показанной на диаграмме 1.6А. Кроме непосредственного воздействия возросших цен на энергоносители признаков укрепления инфляционных тенденций не наблюдается, поскольку в ходе переговоров по вопросам заработной платы профсоюзы воздерживаются от требований компенсации потерь реального дохода в результате повышения цен на энергоносители.

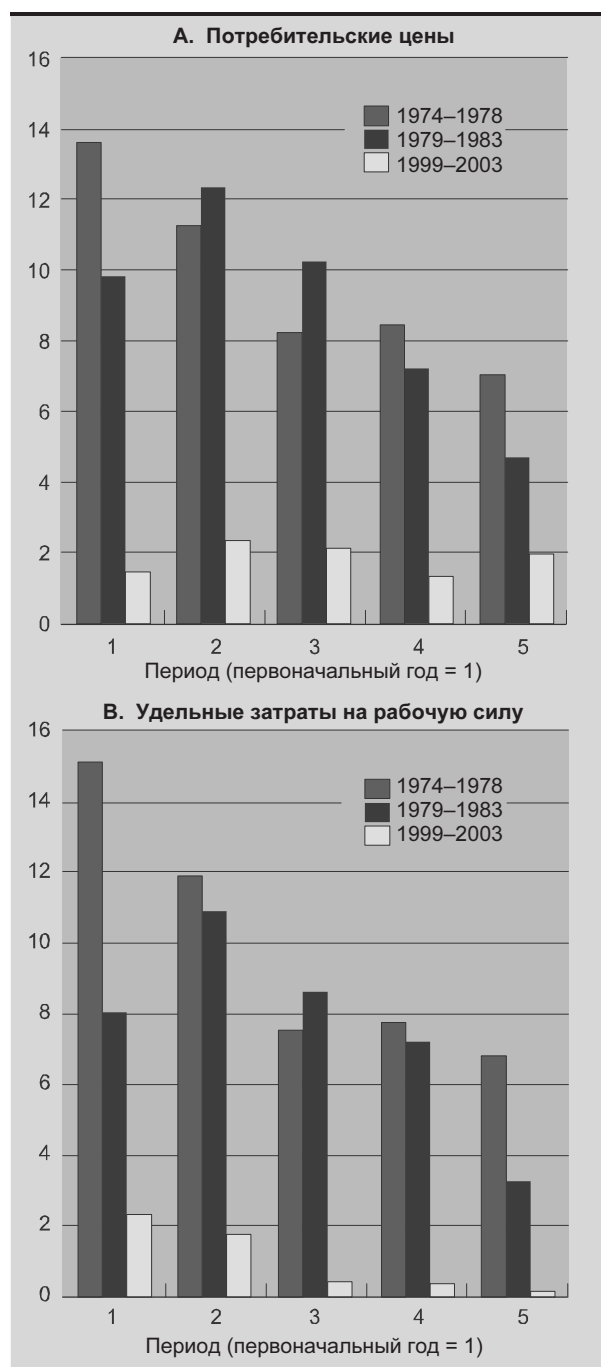
Тем не менее центральные банки промышленно развитых стран продолжают энергично предостерегать от возникновения вторичных последствий, на которые они отреагируют повышением процентных ставок в интересах защиты стабильности цен. Однако в отсутствие вторичных последствий инфляционного характера центральные банки воздерживаются от немедленного принятия мер в ответ на чуть возросший уровень инфляции, удерживая в центре внимания индексы “базовой инфляции”, при расчете которых цены на энергоносители исключаются. Как полагают, изменчивость стоимости энергоносителей с соответствующими колебаниями реальных доходов рассматривается теперь в развитых странах как нечто неподдающееся контролю со стороны потребителей, производителей и денежно-кредитных регулирующих органов, с чем соответственно просто нужно мириться.

В ходе крупного нефтяного кризиса ответные меры принимались по весьма иной схеме.

Диаграмма 1.6

ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН И УДЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА РАБОЧУЮ СИЛУ В ОСНОВНЫХ НЕФТЕПОТРЕБЛЯЮЩИХ СТРАНАХ – ЧЛЕНАХ ОЭСР^а ЗА РАЗЛИЧНЫЕ ПЕРИОДЫ

(В процентах)



Источник: ОЭСР, база данных по основным экономическим показателям, и *Economic Outlook* No. 77.

а Средневзвешенный показатель ВВП Германии, Испании, Италии, Канады, Соединенного Королевства, Соединенных Штатов, Франции и Японии.

Тот факт, что два скачка цен на нефть повлекли заметно различающиеся последствия в отдельных странах, весьма поучителен в плане уроков, которые следует извлечь тем развивающимся странам, которые сталкиваются с аналогичным повышением цен на нефть. Ко времени второго скачка на нефть все крупные центральные банки придерживались ограничительного курса, и в первую очередь Федеральная резервная система. Ставка по федеральным фондам достигла в 1981 году 19% и превышала 10-процентную отметку до конца 1982 года. Даже в тех странах, центральные банки которых на протяжении 70-х годов проводили в целом стимулирующую денежно-кредитную политику, как, например, во Франции, краткосрочные ставки в начале 80-х годов достигли новых высот. Процентные ставки резко повысились, несмотря на то что нефтедобывающие страны рециклировали свои непредвиденные доходы от нефти через международные рынки капитала, а не непосредственно тратили их на увеличение импорта. Потенциально понижающее давление на процентные ставки со стороны таких потоков средств, поступающих на международные рынки капиталов, перекрывалось согласованными действиями по обузданию инфляции, предпринимавшимися центральными банками промышленно развитых стран после 1979 года.

Многие развивающиеся страны, в частности в Латинской Америке, оказались в этой ловушке высоких процентных ставок, что повлекло катастрофические последствия для их экономического развития в целом и уровня внешней задолженности. В условиях роста международных процентных ставок обслуживать долг становилось все труднее, и в конечном счете в 80-е годы многие развивающиеся страны оказались ввергнуты в череду острых экономических кризисов.

Вероятность того, что последствия нынешних ценовых сдвигов на рынке нефти будут иметь драматический эффект, наблюдавшийся в 1970-е годы, гораздо ниже, особенно при отсутствии сопоставимой реакции процентных ставок в развитых странах.

Кроме того, влияние на потребительские цены ощущается значительно слабее, поскольку рост эффективности энергопользования за прошедшие несколько десятилетий способствовал понижению доли энергопродуктов в индексе потребительских цен. Эффект воздействия дополнительно ослабляется более высокими косвенными налогами на энергопотребление, в частности на бензин. В зоне евро примерно две трети цены на

топливо и смазочные материалы для транспортных средств составляют налоги, и соответственно рост цен затрагивает лишь треть общей цены. Аналогичная налоговая нагрузка меньше в Соединенных Штатах и чуть больше в Японии. К тому же использование других источников энергии также способствовало сокращению доли нефти в общем балансе энергопотребления¹².

Кроме того, помимо повышения эффективности энергопользования для целей конечного потребления снижается и энергоемкость производства¹³. За последние 30 лет общая структура экономики развитых стран изменилась. Усилилась ориентация на услуги со снижением удельного веса промышленного производства, что в свою очередь дополнительно ослабляет роль повышения цен на нефть как фактора неминуемых потрясений. Именно в сочетании этих различных сил кроется объяснение того, почему в среднем расходы на нефть крупнейших стран мира (как показано на диаграмме 1.5) снизились до приблизительно 0,8% ВВП в 1999 году и почему теперь не произошло такого скачка инфляции, как в 1970-е годы.

3. Влияние на развивающиеся страны, являющиеся импортерами нефти

В развивающихся странах, являющихся импортерами нефти, повышение цен на нефть нередко ощущается не так, как в развитых странах. Первичные последствия для цен и состояния платежного баланса, как правило, носят более острый характер, поскольку показатели энерго- и нефтеемкости в этих странах в целом выше. Если принять уровень стран ОЭСР за 100, в 2002 году нефтеемкость (например, потребление первичной нефти на единицу ВВП) составляла 142 в Бразилии, 232 – в Китае, 237 – в Таиланде, и 288 – в Индии (IEA, 2004b: 11). Кроме того, доля налогов в конечной цене на топливо в развивающихся странах обычно ниже, чем в большинстве развитых стран, причем в ряде из них эти цены субсидируются. В результате в развивающихся странах стоимость сырой нефти более непосредственным образом влияет либо на конечную цену для потребителей, либо на бюджетную сферу. При возникновении в результате такого воздействия угрозы того, что из-под контроля может выйти инфляция или ситуация в бюджетной сфере, требуется коррекция политики со всеми последствиями таких мер для роста. Наконец, развиваю-

щиеся страны могут ощущать на себе влияние и других косвенных последствий, обусловленных ответными мерами развитых стран, в форме снижения экспорта и ужесточения условий на международных финансовых рынках.

В противоположность значительному снижению зависимости от нефти в развитых странах опора на импорт нефти в развивающихся странах усилилась в результате процессов индустриализации и урбанизации. В 1972 году расходы на импорт нефти в развивающихся странах (без ОПЕК) составляли 0,8% ВВП в текущих ценах, подскочив затем до 2,3% в 1975–1976 годах и 3,4% в 1980 году. В 1998–1999 годах этот долевой показатель составлял 1,7% ВВП, а в 2000–2003 годах возрос до 2,7%. В 2004–2005 годах он, вероятно, был выше 3,5%, примерно вдвое превышая расходы на импорт нефти в основных странах ОЭСР¹⁴. В результате рост стоимости импорта нефти в развивающихся странах явно превышает уровень развитых стран и гораздо в большей степени напоминает ситуацию нефтяных кризисов 70-х годов.

В числе регионов развивающихся стран ниже всего уровень зависимости в Латинской Америке (исключая Эквадор и Венесуэлу, которые являются экспортерами нефти), где доля импорта нефти возросла с 0,8% ВВП в 1998 году до 1,3% в 2003 году. Это обусловлено, в частности, активным проведением в Бразилии политики замещения нефти национальными энергоресурсами (гидроэлектроэнергия и спирт) и увеличения отечественной добычи углеводородов. Вместе с тем весьма значителен удельный вес импорта нефти в ВВП Чили (4,7% в 2003 году), Центральной Америки (4,9% в среднем по Гватемале, Гондурасу, Коста-Рике, Никарагуа, Панаме и Сальвадору) и стран Карибского бассейна, где этот показатель особенно высок в случае Гайаны, Ямайки, Белиза и Барбадоса.

На Азию (исключая страны ОПЕК) приходится приблизительно 80% импорта нефти из развивающихся стран, причем именно в этом регионе выше всего показатель отношения импорта нефти к ВВП. В первую очередь это объясняется углублением индустриализации в странах Восточной и Южной Азии. В 2003 году импорт нефти в процентах от ВВП составлял не менее 5% в Сингапуре, Республике Корея, Таиланде, Китайской провинции Тайвань и на Филиппинах и превышал 4% в Пакистане и Шри-Ланке; в Индии, которая в сравнении с другими странами региона относительно меньше продвинулась по пути индустриализации, этот долевой показатель составлял 3,8%.

В Африке ситуация крайне неоднородна, поскольку в регионе находятся и несколько крупных экспортеров нефти, и ряд стран, сильно зависящих от импорта этого товара, в частности в группе стран к югу от Сахары. По уровню зависимости от нефти этот регион в целом (исключая Нигерию и Южную Африку), несмотря на гораздо более низкую степень индустриализации, приближается к странам Восточной и Южной Азии (3,5% ВВП в 2000–2003 годах).

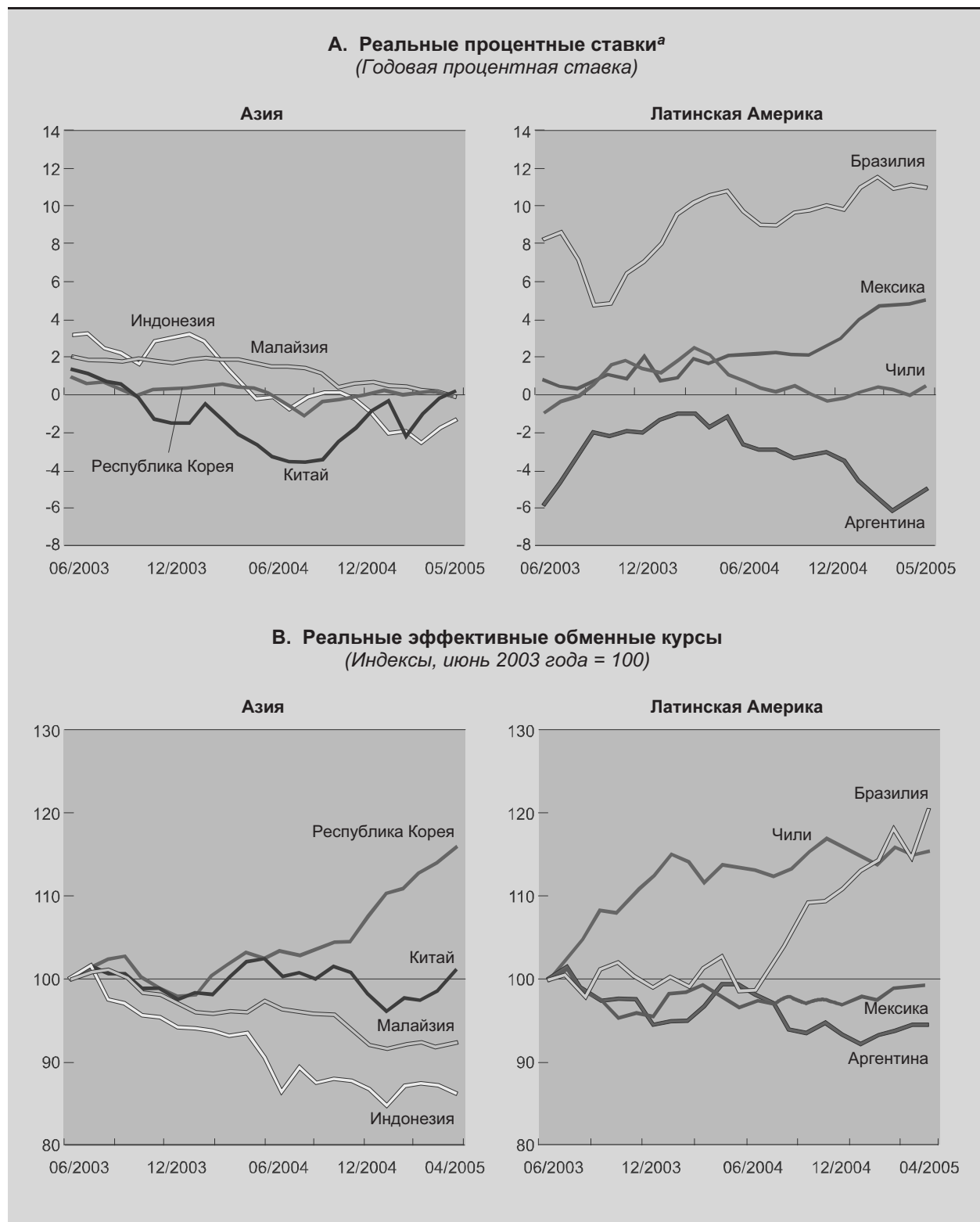
Таким образом, цены на нефть оказывали и продолжают оказывать влияние на расходы на импорт значительного числа развивающихся стран, масштабы которого сопоставимы с периодами нефтяных кризисов 70-х годов. Однако во многих случаях негативное воздействие на торговый баланс развивающихся стран компенсировалось либо параллельным ростом цен на другие экспортируемые сырьевые товары, либо расширением физического объема промышленной продукции; первая причина особенно актуальна для ряда стран Южной Америки и субрегиона Африки к югу от Сахары, второй же фактор объясняет уверенную динамику торговли стран Восточной и Южной Азии, несмотря на высокие цены на нефть. В то же время другие импортирующие нефть страны сталкиваются с серьезными финансовыми проблемами.

В некоторых развивающихся странах высокие цены на сырьевые товары (включая нефть) породили опасения по поводу инфляционного давления, подтолкнув к ужесточению денежно-кредитной политики в интересах предотвращения воздействия на цены со стороны вторичных факторов. Эти меры являются полной противоположностью реакции в развитых странах. Там был извлечен урок, гласящий, что инструменты денежно-кредитной политики, работающие почти исключительно через механизм воздействия на совокупный спрос и абсолютный уровень цен, не следует использовать для борьбы с ростом цен, причины которого кроются в изменениях относительных цен.

Безусловно, развивающиеся страны избирали различные подходы. Так, например, в Бразилии и Мексике в 2004 году ужесточалась денежно-кредитная политика для предотвращения вторичных последствий, хотя при этом признавалось, что более высокая, чем ожидалось, инфляция была главным образом связана с факторами предложения, в том числе с уровнем цен на энергоносители (IPEA, 2005: 7-9; Banco de México, 2005: 2). Ответные меры в других странах Латинской Америки и

Диаграмма 1.7

РЕАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И РЕАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ОБМЕННЫЕ КУРСЫ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН АЗИИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ, 2003–2005 ГОДЫ



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Thomson Financial Datastream; национальные источники; и "Джей Пи Морган", база данных индексов эффективных обменных курсов.

а Межбанковские ставки, дефлированные с помощью показателей изменения ИПЦ.

большинстве стран Восточной Азии носили более гибкий характер. Чтобы избежать негативных последствий для роста, инструменты денежно-кредитной политики не использовались в целях ограничения инфляции, вызванной повышением цен на нефть (диаграмма 1.7). Например, в Аргентине при проведении экономической политики делалась попытка не допустить высоких реальных процентных ставок и повышения валютного курса в целях борьбы с ускорением инфляции в начале 2005 года. Такое ускорение в значительной мере связывалось с воздействием временных факторов, и нынешние уровни реального обменного курса и реальных процентных ставок являются ключевыми инструментами политики, используемыми в интересах поддержания темпов экономического роста и конкурентоспособности. Аналогичным образом, в большинстве стран Восточной и Юго-Восточной Азии инфляционное давление, обусловленное факторами предложения, не вызвало резкого повышения процентных ставок, которое могло бы подорвать динамику экономического роста и процесс оздоровления финансовых систем этих стран после кризиса 1997–1998 годов. Так, например, по мнению денежно-кредитных регулирующих органов Малайзии, ценовое давление сдерживалось повышением производительности труда и расширением производственных мощностей, что позволяло сохранять благоприятную для роста направленность денежно-кредитной политики (Bank Negara Malaysia, 2005).

Ряд стран также пытались изолировать отечественный сектор от влияния международных цен на нефть. В Латинской Америке этот подход традиционно использовался в Венесуэле (см. так-

же приложение к главе III), но к нему прибегали и некоторые страны Азии, в том числе и производители нефти, например Вьетнам и Малайзия, а также страны, зависящие от импорта нефти. В Индии, например, отдельные нефтепродукты, в значительной мере потребляемые сельской беднотой, субсидируются правительством в размерах 0,5% ВВП. В Таиланде такие субсидии достигли в 2004 году 1,3% ВВП, а в Индонезии в том же году они составили 2,5% ВВП. В последних указанных странах эта политика недавно была пересмотрена, что повлекло повышение цен на нефть (Channel News Asia, 2005).

В заключение, вероятность того, что повышение цен на нефть ввергнет глобальную экономику в рецессию, сопоставимую со спадами 70-х и 80-х годов, по-видимому, невелика. В основных развитых странах цены на нефть в значительной степени утратили значение как фактор, определяющий динамику ВВП. И первичные, и вторичные последствия на вызвали инфляционного давления, которое бы стало толчком к принятию ограничительного курса в денежно-кредитной политике. Безусловно, повышение стоимости энергоносителей влияет на индексы цен, однако регулирующие денежно-кредитные органы извлекли из предыдущих эпизодов повышения цен на нефть урок, гласящий, что ужесточение денежно-кредитной политики отнюдь не является ответом при решении этой проблемы. Однако во многих развивающихся странах сохраняется высокий уровень зависимости от нефти, и перспективы постоянного роста цен на нефть особенно тревожны для стран, которые не пользуются плодами роста цен на их экспортную продукцию.

Е. Высокие темпы роста в Китае и Индии и связка “прибыль-инвестиции”

На протяжении прошлых четырех десятилетий регион Азии развивался поразительно динамично и в целом ряде стран региона отмечались

высокие темпы догоняющего роста. Вслед за Японией, нагнать которой экономическое отставание в период с 50-х по 80-е годы, на путь высо-

Таблица 1.5

**РЕАЛЬНЫЙ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ И ТЕМПЫ РОСТА ВВП В КИТАЕ, ИНДИИ, ЯПОНИИ
И РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЕ В ПЕРИОДЫ ВЫСОКИХ ТЕМПОВ РОСТА**

	Реальный ВВП на душу населения (долл.)								Средние темпы роста (%)				
	Рыночные цены ^a				ППС ^b				первое десяти- летие	второе десяти- летие	третье десяти- летие	четвер- тое десяти- летие	первые 20 лет
	1 год	10 лет	20 лет	2003	1 год	10 лет	20 лет	2000					
Китай (1979)	163	347	752	1 067	1 023	1 752	3 276	3 747	8,6	8,1	.	.	8,3
Индия (1980)	222	304	440	511	1 159	1 634	2 414	2 479	3,7	3,8	.	.	3,7
Япония (1957)	5 481	11 575	20 763	38 222	3 605	7 515	13 544	24 675	8,4	6,1	2,9	2,9	7,2
Республика Корея (1965)	1 297	2 397	4 149	12 232	1 803	3 501	6 237	15 876	6,7	5,7	7,5	4,2 ^c	6,2
Соединенные Штаты	.	.	.	35 566	.	.	.	33 293

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Общей базы данных Организации Объединенных Наций; Министерство внутренних дел и связи Японии, База данных исторической статистики Японии; Всемирный банк, База данных показателей мирового развития; Penn World Table 6.1, 2002.

a В неизменных долларах 2000 года.

b В неизменных долларах 1996 года.

c Из-за ограниченности данных средний показатель темпов роста Республики Кореи в четвертом десятилетии охватывает только девять лет.

ких темпов экономического роста, индустриализации и расширения экспорта промышленной продукции встали Республика Корея, а также другие новые индустриальные страны (НИС) Азии – Гонконг (Китай), Сингапур и Китайская провинция Тайвань, в результате чего родился феномен “восточно-азиатского чуда”, о котором стали говорить применительно к этим странам и в расширительном смысле ко всему региону. Совсем недавно этот процесс охватил Китай и Индию.

Несмотря на высокие темпы роста на протяжении ряда лет и Китай, и Индия все еще имеют относительно низкие уровни душевого дохода (таблица 1.5). Однако в силу размеров этих двух стран и того, что на них приходится около двух пятых населения всего мира и одна пятая глобального дохода (по паритету покупательной способности, ППС), динамика их экономического развития уже оказывает ощутимое воздействие на международную торговлю, общемировые темпы роста объема производства и экономические перспективы других развивающихся стран, включая их прогресс в деле достижения ЦРДТ. В 2003 году по показателю абсолютной покупательной способности Китай занимал второе, а Индия – четвертое место в мире, а по реальному ВВП они занимали соответственно шестое и двенадцатое места. Кроме того, в 2004 году Китай являлся третьим по величине импортером и экспортером в мире, и соответственно динамика эко-

номического развития этой страны существенно влияет на уровень цен на сырьевые товары и на некоторые виды экспортной промышленной продукции, например на текстильные изделия, и эти вопросы обсуждаются в последующих главах настоящего Доклада.

В этом разделе рассматриваются отдельные вопросы решающей важности с точки зрения устойчивости высоких темпов экономического роста в Китае и Индии в средне- и долгосрочном плане. В частности, инвестиции играют ключевую роль в расширении производственных мощностей и обеспечении роста производительности труда (ДТР 2003). Проведенный ЮНКТАД анализ показал, что процесс наверстывания в НИС базировался на связи между прибылями и инвестициями (ДТР 1996, глава II, ДТР 2003, глава IV), когда сбережения, генерируемые прибылью, получаемой в процессе быстрого накопления капитала, технического прогресса и структурной перестройки, создают основу для устойчивого роста производительности труда, обеспечивая повышение уровня жизни и успешную интеграцию в международную экономику. Инвестиции играют решающую роль благодаря способности одновременно генерировать доход, создавать производственные мощности и обеспечивать передачу технического прогресса; кроме того, инвестиции способствуют повышению квалификации рабочей силы и углублению институциональной структуры.

Для превращения отечественных и иностранных инвестиций в источник роста и развития нужна макроэкономическая среда, которая поддерживает и стимулирует инвесторов. В связи с «прибыль-инвестиции» акцент делается на то, что прибыль – накопленные компаниями сбережения – является доминирующим источником финансирования. Рост прибыли позволяет запустить благотворный цикл, в котором прибыль от инвестиций повышает стимулы к осуществлению компаниями инвестиционной деятельности, тем самым расширяя возможности для финансирования новых и дополнительных инвестиций¹⁵. Для того чтобы этот механизм заработал в масштабах всей экономики, одним из важных предварительных условий является доступ к надежным, достаточным и дешевым источникам финансирования. Направленность внутренней денежно-кредитной политики имеет решающее значение для запуска процесса, который приобретет самоподдерживающийся характер, когда прибыли начнут генерировать сбережения, необходимые для финансирования дополнительных инвестиций. При проведении излишне ограничительной денежно-кредитной политики инвесторы могут предпочесть вкладывать средства в финансовые активы, а не в расширение производственных мощностей.

Наряду с процентными ставками уровень обменного курса является еще одним важнейшим макроэкономическим фактором. Без конкурентоспособного и достаточно стабильного обменного курса развивающимся странам еще труднее успешно интегрироваться в мировой рынок. Следовательно, денежно-кредитные условия открытой рыночной экономики (т. е. процентные ставки и реальный обменный курс) имеют первостепенное значение для внутренних и зарубежных инвесторов и для обеспечения устойчивости процесса экономического роста.

Наконец, опыт добившихся успеха стран Азии показывает, что увеличение прибылей и позитивные ожидания динамики последних не исключают полного участия рабочей силы в функциональном распределении дохода. Напротив, инвесторы могут ожидать стабильного долгосрочного источника доходов лишь в том случае, если общий спрос будет расти параллельно с производственным потенциалом экономики. Однако внутренний спрос может следовать такому пути роста, лишь если реальная заработная плата будет расти параллельно повышению производительности труда. Этот фактор – в большей степени, чем ощущаемая способность и готовность к «сбережению», – выступал одной из характерных осо-

бенностей развития экономики азиатских стран на этапах наверстывания отставания. Высокие реальные сбережения являются результатом инвестиционного процесса, а не его источником.

Таким образом, опыт развития азиатских стран позволяет выделить три источника устойчивого роста. Во-первых, экономике нужны движущие силы, обеспечивающие рост производительности труда. Это могут быть отдельные компании или же критическая масса компаний в конкретных секторах или отраслях, которые будут повышать темпы роста производительности труда сверх ранее достигнутых уровней и создавать такого рода стимулы, которые необходимы для поддержания общей динамики экономики на базе получаемой прибыли. В прошлом главной движущей силой выступала обрабатывающая промышленность, поскольку потенциал для повышения темпов роста производительности труда был тесно связан с возможностями активизации процесса развития капитала вглубь.

Во-вторых, динамика роста должна подкрепляться внутренним спросом и экспортом. Надлежащий баланс между внутренним и внешним спросом требуется главным образом для смягчения воздействия потрясений, нередко порождаемых причудами конъюнктуры мировых финансовых рынков и их влиянием на экспорт. В частности, в качестве основы для процессов роста необходим устойчивый и быстрый рост частного потребления, который в количественном выражении является наиболее значительным компонентом общего спроса. Наконец, для того чтобы перевести экономику на рельсы устойчивого и стремительного роста и удерживать ее на этом пути, должны быть созданы способствующие росту макроэкономические условия.

1. Секторы, выступающие двигателями экономического роста

Анализ по переломным точкам трендов в динамике производительности труда¹⁶ в процессе догоняющего роста в отдельных странах Азии после Второй мировой войны позволяет выделить периоды высоких темпов роста в Японии в 1957–1973 годах, Республике Корея с 1965 года, Китая с 1979 года и Индии с 1980 года. На момент начала экономического подъема душевой доход в Японии (в долларах в неизменных ценах 2000 года) составлял 5481 долл., а в Республике

Корею – 1297 долл. В сравнении с этими уровнями экономический подъем в Китае и Индии начался с гораздо более низкой базы – 163 долл. в Китае и 222 долл. в Индии. В таблице 1.5 приводятся данные по четырем странам о величине ВВП в расчете на душу населения по рыночным ценам и при постоянном ППС, что дает более однородные результаты по странам, поскольку, как правило, в бедных странах уровни цен ниже и покупательная способность в расчете на один доллар выше.

При допущении об отсутствии международной мобильности рабочей силы и установлении заработной платы на уровне национальной экономики секторы, где прибыль растет или цены падают, будут находиться в наиболее выгодном положении для использования потенциала роста производительности труда посредством расширения использования сложных технологий и оборудования. Хотя в принципе любой сектор может вырваться на ведущие позиции и стать движущей силой экономики, чаще всего эту функцию выполняет сектор обрабатывающей промышленности, поскольку, по-видимому, именно в нем имеются наиболее оптимальные возможности для реализации всех специфических преимуществ машинного оборудования и технологии для организации крупномасштабного производства. Тенденцию к доминированию роста производительности труда в обрабатывающей промышленности в общей динамике роста производительности труда можно проследить в большинстве случаев успешного догоняющего роста.

В Республике Корею в период 1963–1983 годов темпы роста производительности труда в обрабатывающем секторе превышали соответствующий показатель для всей экономики примерно на 2,5%¹⁷. В тех случаях, когда возникает такая ситуация, а заработная плата в обрабатывающей промышленности растет в целом параллельно с ростом производительности труда во всей экономике, производители промышленной продукции имеют огромные преимущества в сравнении со всеми другими секторами. Они могут либо увеличивать объемы производства посредством понижения цен, либо устойчиво получать больше прибыли, чем любой другой сегмент экономики.

Аналогичная схема развития прослеживается на этапе высоких темпов роста в Китае с начала 80-х годов. В период с 1981 года по 2000 год темпы роста производительности труда в секторе обрабатывающей промышленности в среднем

составляли 9,4%; этот показатель исключительно высок по историческим меркам и превышает уровень всех других секторов экономики в среднем на 2,5% в год. В середине 90-х годов темпы роста производительности труда в китайской обрабатывающей промышленности возросли и в 1997–2000 годах достигли рекордного уровня 14,7% в год (диаграмма 1.8). Взрывная динамика роста производительности труда в обрабатывающей промышленности Китая тесно связана с быстрым расширением притока ПИИ и их концентрацией в промышленности. Приток ПИИ в промышленность возрос с 11 млрд. долл. в 1992 году до 45 млрд. долл. в 1997 году и 53 млрд. долл. в 2003 году. Так, с середины 90-х годов 60% суммарного притока ПИИ в Китай поступало в сектор обрабатывающей промышленности (UNCTAD, 2004a: 55).

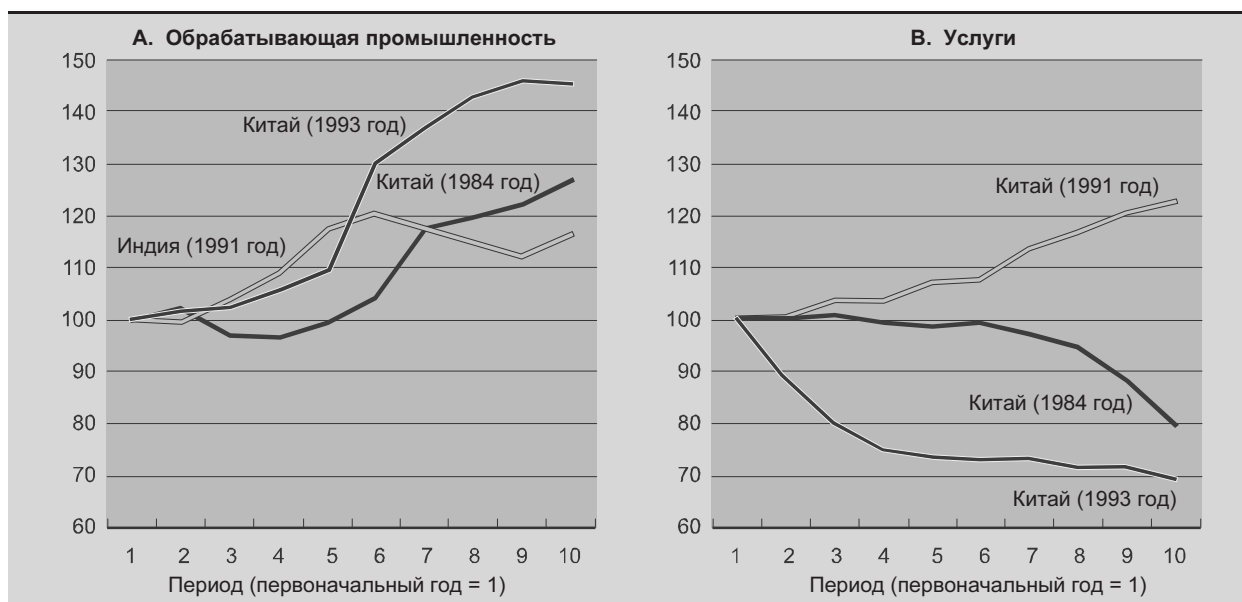
Производители в промышленно развитых странах с высокими издержками нашли в Китае привлекательный плацдарм для аутсорсинга не только благодаря наличию дешевой и довольно хорошо образованной рабочей силы, но и в силу стимулов, предлагаемых правительством страны. Свыше двух десятилетий предприятия с иностранным финансированием (ПИФ)¹⁸ пользовались налоговыми льготами, которые обеспечивали им конкурентные преимущества по сравнению с местными государственными и частными компаниями. При начислении налога на доходы корпораций с местных компаний взимается налог по ставке 33%, как только они начинают получать прибыль, в то время как иностранные фирмы платят 7,5% два года спустя после достижения прибыльности и затем 15% начиная с шестого года получения прибыли.

Индии еще далеко до такого режима роста с опорой на обрабатывающий сектор. Сравнение динамики роста производительности труда в обрабатывающей промышленности Китая и Индии и в экономике этих стран в целом¹⁹ показывает доминирующую роль сектора обрабатывающей промышленности Китая (диаграмма 1.8). Хотя в Индии во второй половине 90-х годов также наблюдался активный рост производительности труда в обрабатывающей промышленности, преобладание этого сектора в Индии носило гораздо менее выраженный характер, чем в Китае на протяжении всего периода 80-х и 90-х годов. Отражает это и тот факт, что за 1993–2002 годы производительность труда в обрабатывающей промышленности Китая увеличилась почти втрое (диаграмма 1.9).

Диаграмма 1.8

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СЕКТОРАХ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И УСЛУГ В СРАВНЕНИИ С ОБЩИМ УРОВНЕМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В КИТАЕ (1984–1993 ГОДЫ, 1993–2002 ГОДЫ) И ИНДИИ (1991–2000 ГОДЫ)

(Индексы, первоначальный год = 100)



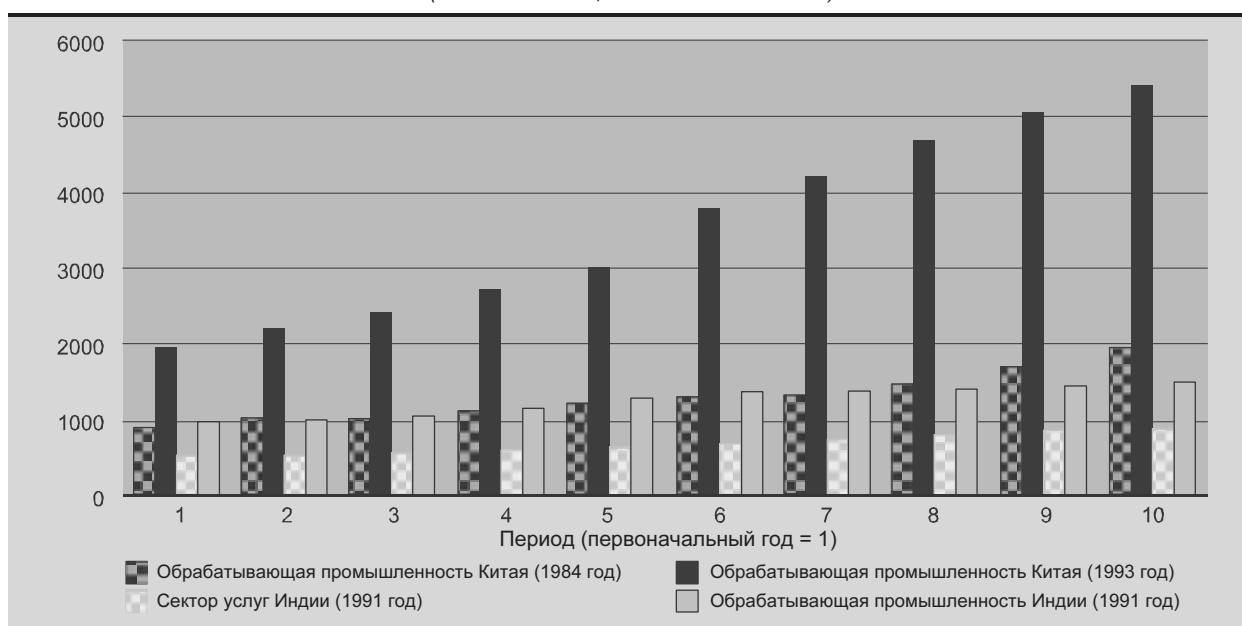
Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Общей базы данных Организации Объединенных Наций; база данных государственного информационного центра Китая; Ghoshal, 2003; и Всемирный банк, база данных показателей мирового развития.

Примечание: Значения выше 100 означают, что производительность труда в секторах обрабатывающей промышленности и услуг превышает общий уровень.

Диаграмма 1.9

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СЕКТОРЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КИТАЯ (1984–1993 ГОДЫ, 1993–2002 ГОДЫ) И СЕКТОРАХ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И УСЛУГ ИНДИИ (1991–2000 ГОДЫ)

(В постоянных ценах 2000 года в долл.)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Общей базы данных Организации Объединенных Наций; база данных Государственного информационного центра Китая; Ghoshal, 2003; и Всемирный банк, база данных показателей мирового развития.

В Индии, как представляется, сектор услуг превращается в локомотив роста доходов и движущую силу преобразований, хотя и в менее явной форме в сравнении с ролью обрабатывающей промышленности в других странах. Кроме того, темпы роста производительности труда в секторе услуг этой страны лишь незначительно выше и стабильнее, чем в обрабатывающей промышленности. Среднегодовые темпы роста сектора услуг в размере 5,6% в 90-е годы поразительны, особенно с учетом того, что этот весьма неоднородный сектор включает в себя значительный сегмент неформальной деятельности и деятельности с очень низким потенциалом роста производительности труда. В Китае темпы роста в секторе услуг в период 1993–2002 годов в среднем составляли лишь 3,7% и по темпам роста производительности труда этот сектор значительно отставал от общего уровня.

В абсолютном выражении производительность труда в индийском секторе услуг по-прежнему гораздо ниже, чем в обрабатывающей промышленности Китая (диаграмма 1.9). Например, в обрабатывающей промышленности Китая производительность повысилась с 900 долл. в 1984 году до 5400 долл. в 2002 году. В секторе услуг Индии этот показатель достиг 530 долл. в 1991 году, увеличившись лишь до 870 долл. в 2000 году. Кроме того, производительность труда в обрабатывающей промышленности Индии составляла в 1991 году около 960 долл., что примерно соответствует уровню 900 долл., зарегистрированному в Китае в 1984 году. Однако за десять лет производительность в обрабатывающей промышленности Индии возросла лишь до 1500 долл., в то время как Китай достиг уровня 1950 долл. уже в 1993 году. Таким образом, несмотря на более высокий исходный уровень производительности труда в обрабатывающей промышленности Индии, динамика роста была недостаточно активной для удержания позиций.

Ввиду необычайных темпов роста производительности труда на протяжении прошедшего десятилетия китайские производители, как отечественные, так и иностранные, имели немалые возможности для укрепления своих позиций на рынке. При среднегодовом росте производительности труда в обрабатывающей промышленности в период 1991–2002 годов в размере 12,2% рост реальной заработной платы в этом секторе составлял лишь 6,8%. Колоссальный разрыв между ростом производительности труда и заработной платы в стратегическом отношении

можно было использовать для понижения цен на выпускаемую продукцию и увеличения доли рынка в сравнении с зарубежными конкурентами и отечественными производителями в секторах, находившихся в менее благоприятном положении. В зависимости от уровня конкуренции на соответствующих рынках производители промышленной продукции имели также возможность использовать этот разрыв для увеличения своей прибыли и расширения возможностей для инвестиционной деятельности.

2. Стабильный и сбалансированный рост спроса как условие устойчиво высоких темпов роста

Анализ вклада различных компонентов роста ВВП в Азии свидетельствует о том, что при проведении эффективной политики следует не только уделять внимание развитию экспорта и импорта, но и стремиться к балансу внешних и отечественных стимулов (таблица 1.6). В самом деле, вклад экспорта в рост ВВП со временем увеличивался во всех рассматриваемых странах, однако отечественный спрос, включая инвестиции и частное потребление, играет гораздо более важную роль в количественном выражении. Хотя Индия отстает по динамике инвестиций, Китай и другие азиатские страны, выступающие двигателем роста, применяют подход, в рамках которого и внешний, и внутренний спрос имеет существенное значение как фактор устойчивости роста ВВП. Безусловно, крупные страны с большой численностью населения, например Китай и Индия, не могут полагаться на экспорт в качестве единственного локомотива роста; как минимум, столь же важное значение имеют внутренний спрос, инвестиции и потребление.

Реальный спрос домашних хозяйств, в первую очередь определяющий рост ВВП, увеличивался в среднем за год на 8,9% в Китае, 7,7% в Японии, 7% в Республике Корея и 4,7% в Индии (диаграмма 1.10). Поразительно устойчивые и высокие темпы роста частного потребления были зарегистрированы в Китае. Принимая во внимание устойчивость показателей прошлого периода в Азии, представляется, что неуклонная динамика роста спроса домашних хозяйств может выступать в качестве эндогенного стабилизатора экономического развития. И даже более того, если действительно доходы, получаемые благодаря активному внутреннему спросу, возвращаются

Таблица 1.6

ПОТРЕБЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОРЫ РОСТА ВВП В КИТАЕ, ИНДИИ, ЯПОНИИ И РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЕ

(В процентах)

	Потребление		Валовые вложения в основной капитал	Торговля		Средне-годовой рост ВВП ^а
	Частное потребление	Государственные расходы		Экспорт	Импорт	
Первое десятилетие ^б						
Китай	4,88	1,39	3,05	0,61	-1,06	10,10
Индия	3,25	0,75	1,33	0,32	-0,57	5,89
Япония	4,89	0,58	4,40	1,34	-1,27	9,41
Республика Корея	6,08	0,65	4,27	3,80	-5,25	9,01
Второе десятилетие						
Китай	3,88	1,10	3,62	2,03	-1,96	9,41
Индия	3,11	0,70	1,51	1,16	-1,38	5,70
Япония	3,45	0,64	3,10	1,38	-0,97	7,41
Республика Корея	3,96	0,43	3,43	4,33	-3,67	7,35

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Общей базы данных Организации Объединенных Наций; Министерство внутренних дел и связи Японии; База данных исторической статистики Японии; Всемирный банк, База данных показателей мирового развития.

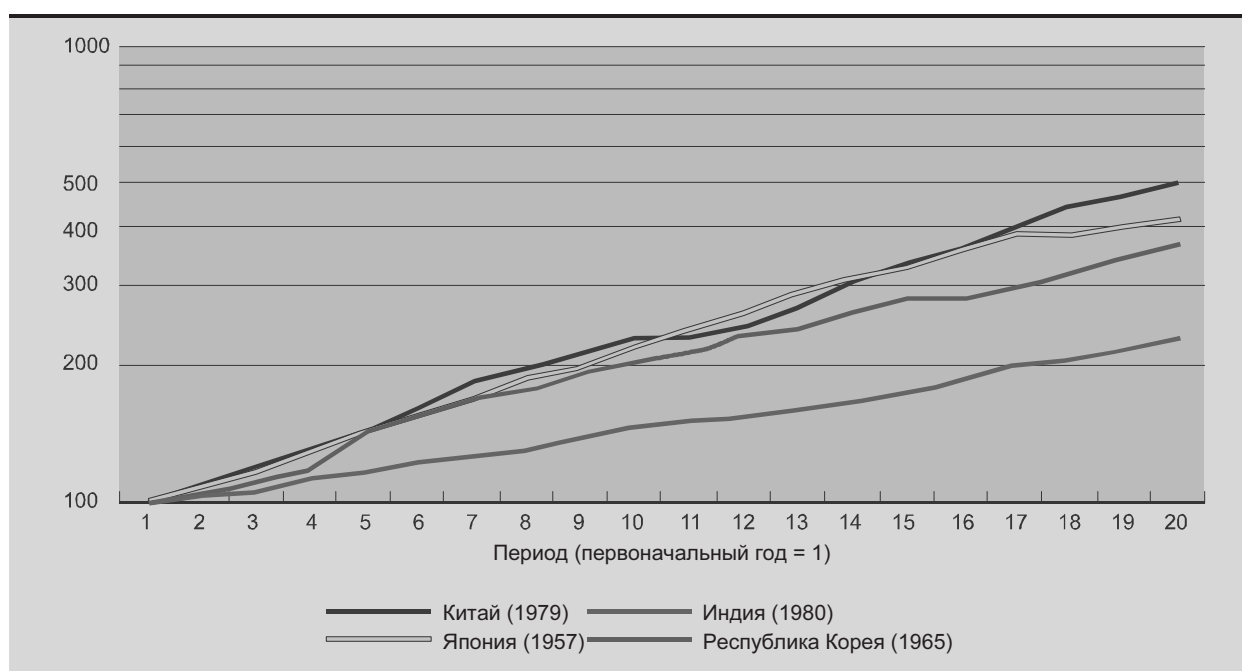
а Несовпадения суммы показателей по странам и значений роста ВВП вызвано колебаниями запасов и/или статистическими расхождениями.

б Годы начала периода те же, что и в таблице 1.5.

Диаграмма 1.10

ДИНАМИКА ЧАСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В КИТАЕ, ИНДИИ, ЯПОНИИ И РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЕ

(Индексы по логарифмической шкале, первоначальный год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Общей базы данных Организации Объединенных Наций; Министерство внутренних дел и связи Японии; база данных исторической статистики Японии; и Всемирный банк, база данных показателей мирового развития.

обратно в деловой сектор в форме неуклонно растущих прибылей, участие трудящихся в результатах расширения всей экономики может оказаться необходимым элементом обеспечения процесса устойчивого роста.

Если прирост производительности труда в масштабах всей экономики полностью учитывается в увеличении реальной заработной платы рабочих и служащих, располагаемый доход и реальное потребление неизменно расширяются темпами, близкими к темпу роста ВВП. В самом деле, в ситуации, когда распределение дохода между трудом и капиталом и норма сбережения домашних хозяйств являются неизменными величинами, темпы роста ВВП и частного потребления идентичны.

В Китае, а также в других успешно развивающихся странах Азии вопрос о полном участии трудящихся в реализации плодов прироста производительности труда в масштабах всей экономики никогда не возникал. Помимо растущего неравенства в личном распределении дохода между различными категориями рабочей силы, функциональное распределение между трудом и капиталом отражало равенство сил, а не преобладание одной из сторон. Например, имеющиеся статистические данные свидетельствуют о том, что в период 1990–2000 годов среднегодовые темпы роста реальной заработной платы в масштабах всей экономики составляли около 8%, в то время как производительность труда в масштабах всей экономики росла примерно на 9% (Flassbeck et al., 2005)²⁰.

В последнее время реальная заработная плата, похоже, растет даже быстрее, чем общая производительность труда. Это согласуется с сообщениями о нехватке рабочей силы в обрабатывающей промышленности, которая приведет к возникновению повышательного давления на уровень заработной платы. Например, провинции Гуандун в дельте Жемчужной реки не хватает 2 млн. работников-мигрантов; дефицит ощущается во всем обрабатывающем секторе вдоль восточного побережья Китая от дельты Жемчужной реки до Шанхая (*The Economist*, 9 October 2004). Другие наблюдатели также предостерегают относительно неминуемого дефицита рабочей силы (Yang, 2005).

Эти тенденции обусловили значительное сокращение нищеты, однако, поскольку быстрый рост заработной платы неравномерно распределялся по секторам и регионам, они вызвали

и более неравномерное распределение доходов (вставка 1.2).

В конечном счете, потребление могло и не выступать главным двигателем роста, однако стабильный рост потребления должен был выступать огромным стимулом для инвесторов. Связь между прибылью и инвестициями реализовывалась на практике не через перераспределение доходов от рабочей силы к капиталу, а благодаря одинаково быстрому росту прибыли и заработной платы в масштабах всей экономики в связи с резким повышением производительности труда в обрабатывающем секторе. Другими словами, инвестиции, выводившие экономику на новые рубежи, через потребление создавали источники для новых инвестиций (Eatwell et. al., 2002).

В сравнении с частным потреблением темпы роста инвестиций характеризуются гораздо более высокой неустойчивостью во всех рассматриваемых странах. Масштабы инвестиций в Республике Коре и Японии на протяжении первых 20 лет экономического подъема затмевают столь часто упоминаемый поразительный рост инвестиций в Китае. В целом в Республике Коре среднегодовые темпы роста валовых вложений в основной капитал за двадцатилетний период составили 17,2%, в то время как инвестиции в Японии увеличивались на 12,5%, а в Китае – на 11% в год. Индия существенно отстает по средним показателям (6,8%), однако в последние пять лет темпы роста инвестиций в Индии и Китае заметно ускорились, составив соответственно 7,6% и 14,1%.

Удельный вес инвестиций в ВВП азиатских стран в первое и второе десятилетия их быстрого экономического роста находился на высоком уровне порядка 30%. В Японии доля инвестиций в третьем и четвертом десятилетиях после начала подъема выравнивалась на уровне чуть ниже 30%, однако в Республике Коре по-прежнему превышает 30% и до настоящего времени. Индия при доле инвестиций на протяжении первого и второго десятилетий на уровне около 10% и в данном случае отставала от показателей Китая и Японии, при этом инвестиционный разрыв между Китаем и Индией дополнительно возрос в 2000–2004 годах. В среднем доля инвестиций в Китае достигла в этот период 41,1% в год против 22,5% в Индии. В 2004 году валовые вложения в основной капитал в процентах от ВВП составляли в Индии 23,4%, в Китае же этот показатель был вдвое выше (46,6%).

Вставка 1.2**НЕРАВЕНСТВО В ДОХОДАХ В КИТАЕ И ИНДИИ**

В Китае число людей, живущих в абсолютной нищете, за последние 25 лет существенно сократилось. При этом, однако, растет и относительная бедность и разрыв между богатыми и бедными. За период 1981–2002 годов коэффициент Джини повысился в Китае с 0,18 до 0,33 в городских районах и с 0,25 до 0,36 в сельских районах (United Nations, 2004a). В 2001 году этот показатель для страны в целом составлял 0,44%. В Индии коэффициент Джини был значительно ниже, чем в Китае, упав в 2000 году до 0,32 с 0,37 в 1993–1998 годах. В порядке сравнения в 2000 году коэффициенты Джини в Швеции, Германии и Соединенных Штатах составляли соответственно 0,25, 0,28 и 0,41.

Высокий индекс Джини для Китая в целом в сравнении с более низкими значениями для сельской местности и городов отражает рост неравенства в доходах между отдельными регионами страны. Поскольку сельское население является важным фактором расширения внутреннего спроса, в Китае политика повышения благосостояния сельского населения будет одним из решающих факторов экономического роста в будущем. В этой связи правительство страны недавно понизило налоги в сельскохозяйственном секторе в целях увеличения доходов 80 млн. китайцев, живущих в сельской местности.

В Индии проблема усиления неравенства стоит не столь остро. Однако в ситуации, когда более 350 млн. неимущих (Статистический отдел Организации Объединенных Наций, база данных о показателях для оценки прогресса в достижении целей развития, провозглашенных в Декларации тысячелетия) не в полной мере участвуют в обеспечении экономического роста страны в целом, социальная стабильность может оказаться под угрозой. Создать общий, способствующий росту сбалансированный спрос для обеспечения поступательного развития экономики Индии удастся, лишь существенно повысив уровни доходов в масштабах всей страны.

3. Принципиальные условия процессов намерстывания в странах Азии

Период намерстывания отставания в азиатских странах характеризуется также устойчивой стабильностью денежно-кредитной сферы. Несмотря на исключительно высокие темпы роста реальных доходов, расширение возможностей занятости и падение уровня безработицы, длительные периоды очень крупных инвестиций совпадали с очень низкими уровнями инфляции. Ни в одной из рассматриваемых стран на этапах их роста темпы инфляции не превышали 30%. В Японии за период 1960–1979 годов инфляция в среднем составила 7,4%, а в Республике Корея за 20 лет с 1967 года по 1986 год – 12,7%. В Китае и Индии в период с 1990 года по 2003 год этот показатель равнялся соответственно 5,6% и 8%. Кроме того, в последнее время в Китае темпы экономического роста и инвестиций чрезвычайно ускорились. Однако все еще нет никаких признаков грядущего ускорения темпов инфляции, которое вынудило бы правительство и центральный

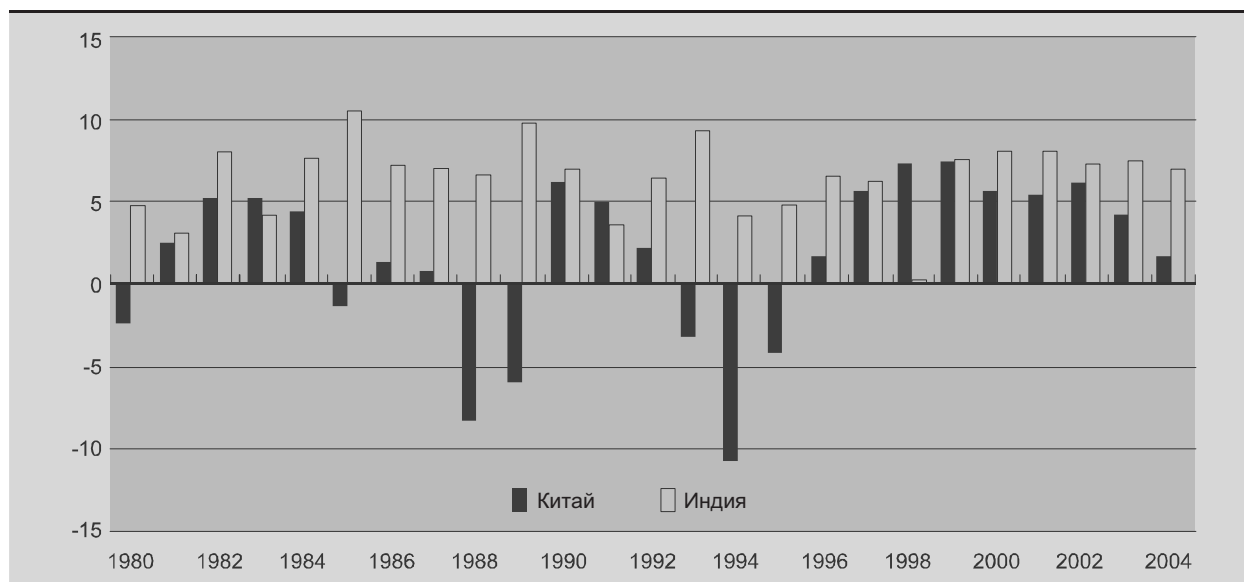
банк пожертвовать реальным ростом в целях стабилизации цен в условиях перегрева экономики. Несмотря на повышение цен на сырьевые товары, и особенно на нефть, месячные показатели официальной инфляции в 2004 году в пересчете на год не превышали 5,3%.

Важно отметить, что стабильность цен достигается не инструментами ограничительной денежно-кредитной политики. Так, например, ключевая процентная ставка (в реальном выражении) Народного банка Китая в годы бума, т. е. на протяжении всего периода с середины 90-х годов до настоящего времени, в среднем оставалась на уровне 3%. В Японии на протяжении 20-летнего периода 1957–1976 годов средняя реальная ставка процента (также на базе ключевой ставки) была отрицательной (–0,1%), а в Республике Корея – на уровне низких положительных значений (0,6% в период 1967–1986 годов)²¹. В Китае и Индии реальные краткосрочные ставки в период 1990–2004 годов в среднем составляли соответственно 1,1% и 1,3%. Крайне низки были в Китае и ставки ссудного процента, остававшиеся гораздо ниже темпов роста ВВП, которые можно принять в ка-

Диаграмма 1.11

РЕАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ^а В КИТАЕ И ИНДИИ, 1980–2004 ГОДЫ

(В процентах)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных международной финансовой статистики МВФ.

а Номинальные ставки ссудного процента, дефлированные с помощью потребительских цен.

честве примерного показателя окупаемости вложений в основной капитал. В результате они устойчиво стимулировали формирование нового капитала. В Индии реальные ставки ссудного процента в среднем приближались к реальным темпам роста ВВП (диаграмма 1.11)²².

Ориентация на поддержание экономического роста характерна как для внутренних условий денежно-кредитной сферы, так и для главного внешнего условия – реального обменного курса. Процесс развития рассматриваемых четырех стран подкреплялся низким и весьма стабильным обменным курсом, способствовавшим высокой конкурентоспособности на мировом рынке²³. Реальные эффективные обменные курсы Китая, Индии и Республики Кореи понижались на протяжении большей части периодов наивысшего роста с проведением крупных девальваций в начале 90-х годов в Индии и в середине 90-х годов в Китае. Таким образом, во всех четырех странах стабильность денежно-кредитной сферы и конкурентоспособный обменный курс действовали в качестве мощных поддерживающих и стабилизирующих факторов на этапах высоких темпов экономического роста, не подпитывая при этом инфляционные тенденции²⁴.

Китаю и Индии удалось создать благоприятные денежно-кредитные условия в 80-е годы и в начале 90-х годов и, что еще важнее, удерживаться на этих позициях на протяжении прошедшего десятилетия. Начиная с 2000 года Китаю под политическим давлением извне приходилось обосновывать свою ориентированную на поощрение роста денежно-кредитную политику и, несмотря на неуклонное повышение валютного курса в реальном выражении в период азиатского финансового кризиса и после него, стране удалось сохранять конкурентоспособность и стимулирующий курс своей денежно-кредитной политики. В Индии реальный эффективный обменный курс оставался на протяжении прошедшего десятилетия на стабильном уровне. Финансовый кризис в Индии (в 1991 году) и в Китае (в 1994 году) повлекли радикальные изменения денежно-кредитных режимов в этих странах; обе страны пошли по пути использования обменного курса в качестве якоря с его поддержанием на довольно низком уровне для защиты своих позиций в одностороннем порядке (ДТР 2004). Только совсем недавно и под колоссальным политическим нажимом Китай внес незначительные изменения в свой внешний валютный режим, предусмотрев более гибкий диапазон коле-

баний обменного курса и использование корзины валют вместо односторонней фиксации к доллару.

Стабильность цен и благоприятные для роста денежно-кредитные условия в азиатских странах являют собой полную противоположность ситуации в других регионах развивающихся стран. В Латинской Америке, например, для прошедших трех десятилетий были характерны высокие и крайне неустойчивые темпы инфляции, чрезвычайно ограничительная денежно-кредитная политика и завышенные обменные курсы. Иные инструменты политики, применявшиеся в Азии для борьбы с инфляционными тенденциями, давали больший эффект с точки зрения как стабильности цен, так и экономического роста. В частности, в результате стабилизации уровня цен с помощью неденежных инструментов, например с использованием рычагов политики доходов или прямого контроля над ценами²⁵, при проведении денежно-кредитной политики не нужно было постоянно бороться с инфляционной опасностью. Представленные в *ДТР 2003* эмпирические данные показывают, что возможность определять благоприятные для роста макроэкономические условия (процентные ставки и обменные курсы) являлась одной из ключевых особенностей успеха азиатских стран в сравнении со странами Латинской Америки.

В этом отношении режим макроэкономической политики в широком смысле является одним из важных элементов при объяснении сравнительно хороших показателей Азиатского региона. Успешно развивавшиеся страны Азии смогли устойчиво стимулировать инвестиции, поскольку целенаправленно проводившаяся политика обеспечивала возможности для ориентированной на рост денежно-кредитной политики и конкурентоспособного обменного курса. Здоровые институциональные и структурные условия рассматривались не как заменитель стимулирующей макроэкономической политики, а как предварительное условие ее проведения. Пример Китая, в частности, показывает, что даже в условиях очень открытой экономики с крупным притоком ПИИ рынки труда и в очень большой степени денежные рынки и рынки капитала могут оставаться под контролем правительств стран и центральных банков. Опыт азиатских стран свидетельствует о том, что глобализация не ослабила необходимости принятия мер экономической политики на национальном уровне; на деле, возможно, такая необходимость даже возросла. Сглаживание про-

цесса адаптации к более открытым рынкам, стимулирование инвестиций и поддержание общей конкурентоспособности экономики как никогда являются предметом ответственности правительств стран и открывают перед ними новые возможности.

4. Проблемы обеспечения устойчивого роста в Китае и Индии

Благодаря высоким темпам роста в Китае и Индии на протяжении последних двух с половиной десятилетий регион Восточной и Южной Азии превратился в новый полюс роста в мировой экономике. Теперь перед этими двумя странами стоит задача обеспечения устойчивости набранных темпов роста. Необходимо укреплять факторы, лежащие в основе нынешнего роста, а также решать существующие проблемы.

Одна из этих проблем состоит в том, какие способы следует избрать для поощрения темпов структурной перестройки. Как показывает история, в процессе развития происходит увеличение доли обрабатывающей промышленности и сектора услуг как в общем объеме производства, так и в занятости при одновременном снижении удельного веса сельского хозяйства. В противоположность этому в Китае и Индии сельское хозяйство будет еще долго играть огромную роль в экономическом развитии, поскольку большая часть населения этих стран все еще живет в сельских районах и в этом секторе занято порядка 50–60% трудовых ресурсов.

Для Китая увеличение ВВП и расширение занятости в секторе обрабатывающей промышленности и в экспортных отраслях выступали в качестве императива развития, однако в будущем сектор услуг будет обеспечивать больше возможностей для занятости. В Японии и Республике Корея сектор услуг компенсировал снижение вклада промышленного сектора в ВВП соответственно в 80-е и 90-е годы. В Индии, в отличие от Китая и НИС, на этапе высоких темпов роста в 90-е годы доля промышленности в ВВП оставалась неизменной при быстром повышении удельного веса услуг. Это может стать проблемой для устойчивости роста, поскольку обычно производительность труда в секторе услуг растет медленнее, чем в секторе обрабатывающей промышленности. Тем не менее масштабы аутсорсинга в сег-

менте информационных технологий и обработки деловой информации быстро расширяются, создавая массу новых возможностей для страны со слаборазвитой инфраструктурой и низким уровнем инвестиций в основной капитал, но обладающей весьма значительным контингентом образованной рабочей силы.

Хотя можно ожидать, что структурная перестройка и расширение возможностей для использования эффекта масштаба дадут значительный прирост производительности труда, процесс намерстывания отставания можно ускорить на базе технологической модернизации. С тех пор как Китай и Индия встали на путь экономических реформ, темпы интеграции возрастают вследствие крупных структурных сдвигов в мировой экономике. Кооперирование в глобальных секторах промышленного производства и услуг позволили Китаю и затем Индии интегрироваться в мировую экономику, используя свое абсолютное преимущество в виде дешевой образованной рабочей силы. В сравнении промышленность Японии и Республики Кореи, которая создавалась собственными силами, специализированным отраслям Китая и Индии потребовалось гораздо меньше времени для того, чтобы внедриться в международную цепочку материально-технического снабжения. Вместе с тем промышленно развитые страны все более неохотно идут на передачу технологии и ноу-хау в рамках осуществляемой ими деятельности, особенно в Китае.

Китай попытался найти обходной путь, привлекая ПИИ, которые в идеале включают компонент передачи принимающей стране необходимой технологии. Однако, несмотря на все более льготный режим для иностранных предприятий, которые осуществляют передачу передовой технологии, имеются признаки возникновения трудностей при приобретении необходимых технологических ноу-хау через этот канал. Хорошо известно, что масштабы такого побочного эффекта ограничены из-за “технологического меркантилизма” зарубежных предприятий, вследствие которого ТНК стремятся сохранять контроль над своими технологиями. В ответ на это Китай взял новый курс, предусматривающий, в частности, приобретение важнейших видов машинного оборудования, продукции и ноу-хау. Однако пока Китаю не хватает возможностей для местной адаптации большей части импортированных технологий. Созданы значительные производственные мощности в обрабатывающем секторе, однако они в основном ориентированы на выпуск

продукции на оригинальном закупленном оборудовании с последующей поставкой транснациональным корпорациям и крупным предприятиям розничной сети, занимающимся реализацией продукции известных фирменных наименований.

Индийской промышленности удалось добиться успеха в развитии некоторых наукоемких отраслей в таких отраслях, как фармацевтика, производство базовых органических химических веществ и информационные технологии. Однако, как и в случае обрабатывающей промышленности Китая, существует опасность, что отрасль информационных технологий Индии так и не сможет вырваться за пределы нижнего сегмента рынка, экспортируя такие услуги, как отладка, тестирование, перекодирование и ввод в действие программного обеспечения, и импортируя дорогостоящее фирменное программное обеспечение и аппаратное оборудование.

По мере увеличения числа развивающихся стран, обладающих мощностями для производства трудоемкой промышленной продукции, будет обостряться и конкуренция экспортеров промышленной продукции. Таким образом, появляется еще один мощный аргумент в пользу технологической модернизации, которая должна создать основу для более диверсифицированного производства продукции с более высокой добавленной стоимостью, что, в свою очередь, позволит обеим странам поддерживать темпы экономического роста.

В обеих странах будет крайне важно обеспечивать, чтобы плодами экономического роста пользовалась большая часть населения, даже если за это на первом этапе пришлось платить ростом неравенства между людьми. Настоящий анализ показал, что рост реальной заработной платы параллельно с увеличением производительности труда важен для обеспечения общего признания стремительных процессов структурной перестройки. Кроме того, это исключительно важно для поддержания стабильности процесса роста и, следовательно, успешного намерстывания в целом. Инвестиции зависят от благоприятных ожиданий в области спроса. Экспортный спрос подвержен влиянию скачков конъюнктуры мирового рынка и изменения национальной конкурентоспособности, и ни одна страна не может рассчитывать на постоянное увеличение своей доли мирового рынка. Ввиду этого наиболее важным фактором стабилизации и поддержания частных инвестиций является внутреннее потребление. ■

Примечания

- 1 См. Бюро экономического анализа Соединенных Штатов, база данных национальных экономических счетов на сайте www.bea.gov/bea.
- 2 Один только экспорт нефти составил 213 млрд. долларов.
- 3 См. Republic of Turkey, State Institute of Statistics, *Economic Panorama database*, на сайте www.die.gov.tr.
- 4 Инвестиции в основные фонды в городских районах (динамика этих вложений используется в качестве показателя внутренней инвестиционной активности) в январе-мае 2005 года выросли в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года на 26,4%, в то время как предусмотренный правительством контрольный уровень предполагает увеличение инвестиций на 16% за весь год. См. EIU (2005a).
- 5 См. Национальный институт статистики, географии и информатики, база данных глобальных показателей экономической активности, на сайте www.inegi.gob.mx/est/.
- 6 Рассчитанные ЮНКТАД цифры физического объема экспорта и импорта включают реэкспорт; этим, возможно, объясняются (по крайней мере отчасти) расхождения между этими оценками и данными из других источников. Например, по оценкам Всемирного банка, рост торговли в 2004 году составил 10,3%. См. World Bank (2005).
- 7 Группы стран в этой публикации несколько отличаются от обычно используемых в настоящем докладе.
- 8 Подробный анализ тенденций в динамике ПИИ в последнее время см. UNCTAD (2005b).
- 9 Обсуждение этого вопроса см. Houthakker-Magge (1969), Krugman (1988), Hooper et al. (1998), Mann (2003), Wu (2005).
- 10 Результаты основополагающего исследования Freund (2000) недавно получили подтверждение в работах Croke et al. (2005) и Debelle and Galati (2005).
- 11 Все данные о ценах на нефть в настоящем разделе взяты из UNCTAD Commodity Price Bulletin. Если не указано иное, при указании цен всегда имеется в виду номинальная цена в долларах за баррель нефти "Дубай/Брент/Техас" (в равных весовых соотношениях).
- 12 Доля потребления нефти в общем потреблении энергосырья в Японии понизилась с 77% в 1974 году почти до 50% в 2003 году. За тот же период в Северной Америке указанный долевым показателем снизился с 45% до 36%. В пяти крупнейших странах Европейского союза было отмечено снижение с 45% до 42% (British Petroleum (BP), 2004).
- 13 Более подробно об интенсивности энергопользования см. главу II.
- 14 Оценки секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН и Общей базы данных Организации Объединенных Наций.
- 15 Согласно мнению, высказанному в работе Akyüz and Gore (1996), наличие такой взаимосвязи между инвестициями и прибылью играло важную роль в индустриализации стран Восточной Азии, равно как и ранее на этапе экономического роста в Западной Европе на протяжении трех десятилетий после Второй мировой войны.
- 16 При проведении этого анализа использовались методы переломных точек в рядах данных о росте производительности труда по показателям темпов роста ВВП в расчете на одного работника, как это часто делается в работах по вопросам наверстывания отставания и интеграции (Maury and Philyaud, 2004; IMF, 2004a). Анализ ясно показал отправные переломные точки в случае Японии, Республики Кореи и Китая, в случае же Индии столь однозначно отправную точку определить не удалось. Для целей данного анализа в качестве такой точки взят 1980 год.
- 17 Расчеты секретариата ЮНКТАД на базе данных Корейского национального статистического управления, статистическая база данных КОСИС и Общая база данных Организации Объединенных Наций.
- 18 К числу ПИФ относятся акционерные совместные предприятия, договорные совместные предприятия, предприятия, полностью принадлежащие иностранным владельцам, и совместные разведочные компании для ряда добывающих отраслей. В этой категории есть и крупные ТНК, и малые и средние предприятия (МСП), владельцами которых в основном являются инвесторы, являющиеся этническими китайцами и живущие в других районах Восточной Азии.
- 19 Из-за проблем с данными подсчитать производительность труда для Индии можно было только для периода 1991–2001 годов.
- 20 Базовые данные, использовавшиеся для этого анализа, охватывают "государственные предприятия, городские предприятия, находящиеся в коллективной собственности, и предприятия с другими формами собственности". Порой утверждают, что это опреде-

ление не охватывает всю экономику, поскольку в нем исключен сельский сегмент. В любом случае, в пределах возможного эти цифры дают наилучшее представление о тенденции общего участия получателей заработной платы в росте производительности труда.

- 21 Де-факто реальные процентные ставки были еще ниже, поскольку для экспортных отраслей в Японии, и особенно в Республике Корея, устанавливались преференциальные ставки процента. В результате зарегистрированные средние процентные ставки имеют тенденцию к завышению.
- 22 В Индии, и особенно в Китае, не все компании и секторы в равной степени имеют доступ к банков-

ской системе и банковским кредитам. Таким образом, на практике пользоваться такими низкими реальными процентными ставками могут только предприятия, располагающие возможностями для такого доступа.

- 23 Обсуждение концепции конкурентоспособности см. в *ДТР 2004*.

- 24 В *ДТР 2004* (глава IV, раздел В) содержится анализ причинной связи между понижением обменного курса и фактическим поощрением экспорта и представлены примеры развития различных стран на более общем уровне и с привлечением наборов данных за более поздний период.

- 25 Более подробное обсуждение немонетарного инструментария Китая см. Flassbeck et al., 2005.

РОСТ ДОХОДОВ И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ТОРГОВЛИ В АЗИИ

А. Введение

Неизменно быстрый экономический рост и повышение уровня жизни в ряде азиатских стран сопровождались существенными изменениями в удельном весе региона в мировом экспорте, а также в мировой структуре потребления сырья. Превращение в последнее время азиатских развивающихся стран в одну из движущих сил мирового экономического роста широко признается как положительная тенденция. Не в последнюю очередь это связано с сокращением масштабов нищеты в Китае и Индии, что означает достижение важного прогресса в реализации провозглашенной в Декларации тысячелетия цели, касающейся сокращения в два раза масштабов нищеты в мире к 2015 году. Кроме того, углубление интеграции этих стран в мировую торговую систему в сочетании с их быстрым экономическим ростом создает новые экспортные возможности для многих развитых и других развивающихся стран.

Вместе с тем директивные органы некоторых развитых и развивающихся странах высказывают также обеспокоенность по поводу возможных отрицательных последствий для их экономики в связи с увеличением импортного спроса и экспортного потенциала этих азиатских стран с высокими

темпами экономического роста. Например, устойчиво более высокие темпы роста экспорта в азиатских странах по сравнению с другими регионами развивающихся стран породили обеспокоенность по поводу того, что данный регион будет определять цены на трудоемкую экспортную продукцию на мировых рынках и что конкурентное давление со стороны азиатских стран может со временем подорвать экспортные возможности для других экспортеров из числа развивающихся стран. В условиях гораздо более медленных темпов экономического роста в большинстве развитых стран в последнее время это подливало масло в огонь дискуссий в развитых странах по поводу последствий для занятости и экономического роста, связанных с увеличением импорта трудоемкой продукции обрабатывающего сектора из азиатских развивающихся стран и все более активным перебазируванием экономической деятельности в эти страны с расширением практики аутсорсинга. Кроме того, директивные органы некоторых развитых и развивающихся стран проявляют, особенно на протяжении последних трех лет, обеспокоенность по поводу возможных отрицательных последствий повышения цен на сырьевые товары, в первую очередь на металлы и топливо, для перспектив экономиче-

ского роста в своих странах. Такое повышение цен отчасти объясняется существенным увеличением спроса со стороны азиатских развивающихся стран с высокими темпами экономического роста.

В последние годы при изучении многих из этих вызывающих обеспокоенность факторов пристальное внимание уделялось глобальным последствиям бурного экономического роста в Китае. Например, повсеместно возникали опасения по поводу того, что присоединение Китая ко Всемирной торговой организации (ВТО) в 2001 году и, в особенности, истечение срока действия Соглашения ВТО по текстильным изделиям и одежде (СТО) в начале 2005 года могут привести к массированному увеличению экспорта трудоемких швейных изделий из Китая. Некоторые опасаются того, что это может сопровождаться существенным снижением на международных рынках цен на швейные изделия, что повлечет за собой сокращение экспортных возможностей для других развивающихся стран-экспортеров, а также вытеснение с рынка производителей в развитых странах-импортерах. Кроме того, появляющиеся в средствах массовой информации сообщения о происходящих или ожидаемых изменениях в состоянии китайской экономики могут оказывать колоссальное влияние на краткосрочную динамику цен на международных рынках сырьевых товаров, таких как нефть, медь и никель.

Экономическое развитие Индии вызывает меньше опасений, хотя в этой стране на протяжении последних нескольких лет также наблюдается динамичный экономический рост. Кроме того, порой полагают, что в Индии потенциал экономического роста даже еще больше, чем в Китае (Panagariya, 2004). Вместе с тем, экспорт трудоемкой продукции обрабатывающего сектора из Индии не занимает столь значительного места в мировых торговых потоках, как в случае Китая, и потребление сырья в Индии увеличивается гораздо медленнее, чем в Китае. Опасения развитых стран по поводу экономического роста в Индии в основном связаны, скорее, с практикой перебазирования предприятий в секторе услуг, в особенности из Соединенных Штатов. Директивные органы некоторых развивающихся стран иногда

высказывают обеспокоенность по поводу влияния возможного резкого увеличения экспорта трудоемких швейных изделий из Индии на их страны после истечения срока действия СТО и полной интеграции данного сектора в систему норм ВТО; это может усиливать представление об отрицательных последствиях, связанных с увеличением экспорта этих товаров из Китая.

В определенном смысле быстрый рост доходов в Китае в последнее время и изменения в его структуре торговли напоминают тенденции, наблюдавшиеся в Японии и Республике Корея несколько десятилетий назад. Например, в 1965–1985 годах экспорт продукции обрабатывающей промышленности из Республики Кореи увеличивался в среднем почти на 35% в год, более чем в два раза превышая темпы прироста мирового экспорта данной продукции. Аналогичным образом, в 1987–2003 годах среднегодовые темпы прироста экспорта продукции обрабатывающей промышленности в Китае составили почти 18%, что также более чем в два раза превышало темпы прироста мирового экспорта в этом секторе.

Вместе с тем, существуют также важные различия между экономическим ростом в Китае и Индии в последнее время, с одной стороны, и предыдущими периодами быстрого экономического роста, индустриализации и усиления торговой интеграции в Японии и Республике Корея, с другой стороны. Два таких отличия связаны с *самими странами*. Во-первых, Китай и Индия являются очень крупными странами, численность населения каждой из которых примерно в 10 раз больше, чем в Японии, и примерно в 25 раз больше, чем в Республике Корея. Доля Китая в общей численности мирового населения составляет в среднем около 21% с конца 70-х годов, когда в стране начался процесс экономического намерстывания и усиления торговой интеграции, тогда как доля Индии находится на уровне приблизительно 17% с конца 80-х годов, когда активизировался процесс ее торговой интеграции. В отличие от этого удельный вес Японии и Республики Кореи то время, когда они переживали период быстрого экономического намерстывания и увеличения экспорта, составлял, соответственно, около 3 и 1%. Кроме того, на Китай и Индию приходится,

Китай и Индия будут оказывать гораздо более значительное влияние на структуру мировой торговли, чем Япония и Республика Корея в период своего экономического подъема.

соответственно, около 13 и 6% мировых доходов (при оценке по паритету покупательной способности (ППС)).

Во-вторых, процесс быстрого роста доходов и углубления торговой интеграции начался в Китае и Индии при более низком уровне доходов на душу населения. Например, в конце 80-х годов (т. е. когда в обеих странах резко ускорился процесс торговой интеграции) уровень доходов на душу населения в этих странах был примерно таким же, как в Республике Корея, когда страна подходила к этапу бурного роста экспорта, в начале 60-х годов, однако он соответствовал лишь примерно половине уровня доходов в Японии в середине 50-х годов, когда в ней началось послевоенное оживление экспорта. Другими словами, в Китае и Индии в структуре спроса могут произойти столь же значительные изменения, что и в Республике Корея, и гораздо более существенные сдвиги, чем в Японии, при сопоставлении с их соответствующими периодами экономического намерстывания и быстрой интеграции после Второй мировой войны.

В силу большого размера экономики Китая и Индии и особенностей структуры их спроса изменения в объеме и структуре предложения и спроса в этих двух странах будут в принципе оказывать более значительное влияние на структуру мировой торговли, чем соответствующие изменения в Японии и Республике Корея в период их экономического подъема. Экономический рост в Китае отчасти уже продемонстрировал свое влияние на мировые торговые потоки. В Индии изменения в структуре товарной торговли, по всей видимости, будут происходить примерно в такой же последовательности, как и в Китае, но с запаздыванием на одно или два десятилетия, если процесс индустриализации в дальнейшем экономическом подъеме Индии будет играть сходную роль, как и в других азиатских странах с быстрыми темпами экономического роста.

Еще три отличия касаются *внешних условий*, в которых осуществляется процесс экономического намерстывания и углубления интеграции в Китае и Индии. Первое из них касается гораздо более медленных темпов экономического роста и индустриализации в развитых странах. Это ограничило с точки зрения получаемых доходов экспортные возможности развивающихся стран, вывозивших, например, трудоемкую продукцию обрабатывающего сектора, и способствовало формированию довольно пессимистичных прогнозов динамики мирового потребления сырьевых

товаров. В результате сократились инвестиции в производство и обработку сырьевых товаров, в особенности в горно-добывающем и энергетическом секторах. Еще одно отличие заключается в том, что усиление торговой интеграции Китая и Индии происходит параллельно с аналогичными процессами в других развивающихся странах, и целый ряд стран одновременно развивают экспортные отрасли в рамках одних и тех же товарных групп. Это создает опасность обострения конкуренции среди развивающихся стран за экспортные рынки. Третье отличие международных условий состоит в сокращении возможностей для проведения активной торговой и промышленной политики в интересах углубления торговой интеграции. Это затрудняет использование инструментов целенаправленной поддержки зарождающихся отраслей, которые применяли директивные органы в Республике Корея в период экономического намерстывания для создания обширной системы внутриэкономических прямых и обратных связей в качестве основы для углубления торговой интеграции. Этим отчасти объясняется активная поддержка директивными органами развивающихся стран стратегий расширения участия в международных производственных сетях, причем все чаще с помощью налоговых инструментов.

С учетом вышеупомянутых сходных черт и различий в настоящей главе анализируются изменения в структуре торговли, связанные с успешным экономическим развитием в Китае и Индии. Исследование этого вопроса включает как исторический ракурс, так и сравнительный анализ в сопоставлении с периодами экономического намерстывания и индустриализации в Японии после Второй мировой войны и в Республике Корея. Особое внимание уделяется влиянию ограничений, связанных со внутренними ресурсами и платежным балансом, на процесс быстрого экономического роста и индустриализации. Кроме того, в настоящей главе предпринята попытка оценить влияние сдвигов в структуре торговли в Китае и Индии на международные торговые отношения. В частности, заостряется внимание на следующих двух ключевых аспектах:

- происходящие в период быстрого роста доходов и индустриализации сдвиги в структуре потребления пищевых продуктов и удельном потреблении металлов и энергоресурсов, которые в сочетании со сдвигами в структуре производства могут сказываться на объеме и структуре внешней торговли страны;

- влияние этих сдвигов на структуру международных торговых потоков в тех случаях, когда они происходят в очень крупных странах с относительно низким уровнем доходом на душу населения.

В настоящей главе будет показано, что импортный спрос со стороны Китая и Индии на ряд сырьевых товаров (в частности на металлы и энергоресурсы, а также на некоторые сырьевые товары растительного происхождения, такие как натуральный каучук и соевые бобы) может, как ожидается, в ближайшем будущем поддерживать международные цены на ограниченный круг товаров выше тех уровней, которые наблюдались на протяжении последних примерно 10 лет. Однако не ясно, приведет ли это в целом к развороту долгосрочной понижающей тенденции цен

на сырьевые товары. Повышение цен будет стимулировать производство ряда затронутых этой тенденцией товаров, включая производство в самих странах-импортерах, и снижать потребление некоторых других товаров. В настоящей главе будет также продемонстрировано, что способность азиатских стран с высокими темпами экономического роста продолжать наращивать свои экспортные поступления параллельно с увеличением расходов на импорт будет в среднесрочной перспективе зависеть от их прогресса в области структурных изменений и внутреннего накопления капитала, а также от того, смогут ли они модернизировать производство с выходом на промышленную продукцию с более высокой долей квалифицированного труда (в случае Китая) и расширить обрабатывающий сектор (в случае Индии).

В. Эволюция структур спроса и торговли в Азии: сравнительный анализ

Хорошо известно, что процесс экономического развития сопровождается изменениями в отраслевой структуре производства, занятости, частного потребления и внешней торговли. Со стороны спроса изменения связаны с характером эластичности частного потребительского спроса по доходу и динамикой удельного потребления металлов и энергоресурсов в процессе урбанизации и индустриализации. Со стороны предложения они являются следствием накопления факторов производства и роста производительности труда. Сдвиги в структуре производства, занятости и потребления более однородны по странам, чем изменения в объеме и структуре внешней торговли. Это обусловлено тем, что на объем и структуру внешней торговли страны оказывает влияние ряд специфических национальных факторов (таких как размер страны, географическое положение, обеспеченность ресурсами, история промышленного развития, внешнеторговая политика и политика в области валютного курса).

Существуют явные свидетельства, указывающие на тесную взаимосвязь между i) демографическим ростом и ростом доходов на душу населения, с одной стороны, и уровнем и структурой потребления пищевых продуктов, с другой стороны; и ii) уровнями доходов на душу населения и промышленного производства, с одной стороны, и удельным потреблением металлов и энергоресурсов, с другой стороны (Syrquin, 1988; Syrquin and Chenery, 1989). Изменения в уровне и структуре потребления пищевых продуктов, как правило, оказывают сравнительно небольшое влияние на торговлю в зависимости от реагирования сельскохозяйственного производства на сдвиги в относительных ценах. В отличие от этого, поскольку металлы и большинство энергоресурсов относятся к невозобновляемым ресурсам, повышение спроса на эти виды сырья может во многих случаях приводить к существенному увеличению импорта. В настоящем разделе анализируются такие взаимосвязи в азиатских стра-

нах с высокими темпами экономического роста при уделении особого внимания развитию Китая и Индии на протяжении последнего десятилетия.

1. Изменения в структуре потребления пищевых продуктов

Повышение доходов на душу населения с низкого исходного уровня сопровождается увеличением потребления пищевых продуктов на душу населения и сдвигом в структуре расходов домашних хозяйств в результате снижения доли аграрно-сырьевых товаров, прежде всего пищевых продуктов, и увеличения доли промышленных товаров, таких как текстильные изделия и одежда, продукция деревообрабатывающей и бумажной промышленности, оборудование (например, бытовые электроприборы) и химическая продукция (например, лекарственные препараты). Увеличивается также спрос домашних хозяйств на услуги, в частности на транспортные услуги (в особенности это касается личного транспорта), электроэнергию и жилье (включая мебель и бытовые приборы)¹. Расходы домашних хозяйств на пищевые продукты увеличиваются в абсолютном выражении, но их доля в совокупных расходах домашних хозяйств снижается, поскольку эластичность спроса на эти товары по доходу ниже единицы. Кроме того, по мере дальнейшего роста доходов на душу населения прекращается увеличение количества потребляемых калорий на душу населения и происходят изменения в структуре потребления пищевых продуктов домашними хозяйствами: снижается доля основных хлебных злаков и в большинстве стран, как правило, повышается доля мяса, рыбы, молочных продуктов, фруктов и овощей.

Изменения в доходах являются не единственной причиной сдвигов в структуре потребления пищевых продуктов. Определенную роль играют также изменения в образе жизни и предпоч-

тениях, в частности связанные с урбанизацией и увеличением числа семей с двумя источниками дохода. Это приводит к повышению значения аспектов удобства, включая увеличение доли пищевых продуктов, потребляемых вне дома, росту потребления готовых пищевых продуктов и стремлению сократить время, тратящееся на приготовление традиционных блюд (Porkin, 1993). Процесс урбанизации особенно сильно влияет на уровень и структуру потребления пищевых продуктов в стране, если в городских районах доходы потребителей существенно выше, чем в сельских. В таких случаях среди потребителей в сельских районах может по-прежнему наблюдаться тенденция к увеличению количества потребляемых калорий на душу населения в рамках традиционной структуры питания, тогда как потребители в городских районах могут уже выйти на уровень питания, сходный с существующим в развитых странах, с отходом от традиционной структуры питания.

Изменения в уровне и структуре спроса на пищевые продукты в Китае и Индии характеризовались различными тенденциями. К концу 90-х годов в Китае средний уровень суточного потребления калорий на душу населения был лишь на 10% ниже соответствующего показателя в развитых странах. В Индии вследствие сравнительно более низкого уровня и более медленного роста доходов на душу населения спрос на хлебные злаки в расчете на душу населения в этой стране увеличивался на протяжении последних двух десятилетий гораздо более медленными темпами, чем в Китае, и уровень потребления риса и пшеницы на душу населения в Индии по-прежнему существенно ниже аналогичного показателя в Китае. Фактически в Индии средний уровень суточного потребления калорий на душу населения остается примерно на 20% ниже соответствующего показателя в Китае. Поэтому, как ожидается, в Китае уровень потребления пищевых продуктов на душу населения в будущем будет увеличиваться медленнее, чем в прошлом, тогда как в Индии имеется значительный потенциал для дальнейше-

Таблица 2.1

СТРУКТУРА ПИТАНИЯ В КИТАЕ И ИНДИИ, 1994–2002 ГОДЫ

(В процентах)

Продукты питания	Китай		Индия	
	1994	2002	1994	2002
Алкогольные напитки	3,6	3,8	0,3	0,4
Хлебные злаки	36,0	23,0	38,9	36,0
Яйца	2,1	2,4	0,3	0,4
Рыба и морепродукты	3,3	3,5	1,1	1,1
Фрукты	5,0	6,5	8,5	8,6
Мясо	6,7	7,3	1,2	1,2
Молоко	1,3	1,8	14,0	14,4
Масличные культуры	1,4	0,9	2,0	1,5
Бобовые культуры	0,3	0,2	3,1	2,8
Крахмалистые корнеплоды	10,7	11,1	5,3	5,5
Сахар и кондитерские изделия	1,2	1,0	5,9	5,6
Сахароносные культуры	0,0	0,0	2,8	2,9
Растительные масла	1,3	1,3	1,7	2,1
Овощи	25,5	35,1	13,5	15,9
Прочие продукты	1,5	1,9	1,3	1,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ФАОСТАТ.

го существенного роста данного показателя (FAO, 2002: 11–12).

Таблица 2.1 иллюстрирует резкое снижение доли хлебных злаков в структуре питания в Китае и практически столь же резкое увеличение доли овощей (которые сменили хлебные злаки в качестве группы наиболее потребляемых пищевых продуктов), а также некоторое увеличение доли масличных культур и растительных масел, мяса, молочной продукции, рыбы и морепродуктов и фруктов. Этот сдвиг в наибольшей степени проявился в городских районах, в которых потребители имеют более высокие доходы и доступ к более широкому набору пищевых продуктов. Средний уровень потребления мяса возрос за последнее десятилетие более чем на 50%. Существенно увеличилось также потребление мяса в расчете на душу населения, главным образом в связи с увеличением спроса на свинину и мясо птицы, потребление которых возросло примерно на треть за последнее десятилетие. Рост спроса на мясо, по всей видимости, продолжится: согласно прогнозам, только на Китай будет приходиться более 40% прироста мирового спроса на мясо в 1997–2020 годах (Rosegrant et al., 2001: 65). Общее увеличение потребления мяса способ-

ствовало также повышению общего спроса на соевые бобы вследствие все более широкого их использования в качестве корма для животных. Быстро росло также потребление растительных масел, в частности соевого и пальмового масла, поскольку повышение доходов в городских районах способствовало расширению использования таких масел вместо растительных масел более низкого качества.

В Индии изменения в структуре питания на протяжении последнего десятилетия заметно отличались от тенденций, наблюдавшихся в Китае (таблица 2.1). Культурные традиции Индии, поощряющие вегетарианство, сдерживали в этой стране рост спроса на мясо и корм для животных и, таким образом, сдвиги в структуре питания, заключающиеся в расширении потребления мяса за счет хлебных злаков (Rosegrant et al., 2001: 5–30). Удельный вес хлебных злаков в общей структуре потребления пищевых продуктов снизился лишь незначительно, а доля овощей, молочных продуктов и фруктов увеличилась не столь существенно, как в Китае. Это означает, что в Индии структура питания не изменилась в такой же степени, как в Китае на протяжении последнего десятилетия или как в Японии и Республике Корея в 70-х и 80-х годах².

Тем не менее быстрый демографический рост и повышение доходов на душу населения привели к резкому увеличению абсолютного уровня потребления пищевых продуктов в Индии. Например, за последнее десятилетие совокупный объем потребления хлебных злаков и овощей возрос, соответственно, примерно на 15 и 50%, а потребление соевых бобов и птицы увеличилось примерно в два и почти в три раза³. Это свидетельствует о том, что Индия по-прежнему находится на первом этапе изменений в структуре питания (т. е. на этапе увеличения количества потребляемых калорий на душу населения); после того как данный показатель в Индии приблизится к нынешнему уровню в Китае⁴, в Индии также могут начаться изменения в структуре питания по аналогии с другими азиатскими странами. По оценкам, к 2020 году потребление, в частности, молочных продуктов резко увеличится, что будет компенсировать относительно низкий уровень потребления мяса, хотя потребление последнего также возрастет. В свою очередь это может способствовать существенному увеличению спроса на зерновые культуры в качестве корма для скота, если только в последнем не возрастет доля соевых бобов, как это имело место в Китае

в 90-х годах. Таким образом, к 2020 году Индия может приблизиться по показателю потребления продукции животноводства (оцениваемому в эквиваленте потребления мяса) к соответствующему показателю в Китае в начале 90-х годов (Balla, Hazell and Kerr, 1999). По аналогии с другими азиатскими странами в Индии изменения в структуре питания, вероятно, будут включать также существенное увеличение потребления фруктов, овощей, рыбы и морепродуктов.

Таким образом, в Китае сдвиги в усредненной структуре потребления пищевых продуктов означают в основном завершение первого этапа изменений в сфере питания, поскольку общий показатель количества потребляемых калорий на душу населения приблизился к соответствующему показателю в развитых странах. Поэтому в будущем уровень потребления пищевых продуктов, вероятно, будет увеличиваться гораздо медленнее, чем в прошлом. С другой стороны, сдвиги в структуре потребления пищевых продуктов (которые происходят на втором этапе изменений в сфере питания), вероятно, будут продолжаться еще в течение некоторого времени, что приведет к дальнейшему увеличению спроса на продукцию животноводства, масличные культуры, растительные масла, фрукты и овощи. Темпы сокращения разрыва в доходах между сельскими и городскими районами будут оказывать заметное влияние на темпы полного сближения показателя совокупного количества потребляемых калорий на душу населения в Китае с соответствующими показателями в развитых странах, а также на темпы дальнейших изменений в структуре потребления пищевых продуктов в Китае. В отличие от этого Индия, как представляется, по-прежнему находится на первом этапе изменений в сфере питания со значительным потенциалом для быстрого повышения показателя количества потребляемых калорий на душу населения, в частности, это относится к потреблению продукции животноводства и кормов для животных.

2. Удельное потребление металлов и энергоресурсов

На протяжении нескольких последних десятилетий наблюдался существенный рост потребления металлов в Китае и в меньшей степени в Индии. Эта тенденция стала особенно заметной в Китае с середины 90-х годов. В 1994–2003 годах в Китае среднегодовые темпы прироста ВВП на уровне 8,2% сопровождались еще более высокими

Таблица 2.2

ПОТРЕБЛЕНИЕ МЕТАЛЛОВ В РАСЧЕТЕ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ, 2003 ГОД

(Килограммов на душу населения)

	Алюминий	Медь	Никель	Сталь
Китай	4,0	2,4	0,1	197,9
Индия	0,7	0,3	0,0	33,4
Япония	15,8	9,4	1,4	603,2
Республика Корея	20,6	18,9	2,4	984,6
Соединенные Штаты	19,3	7,8	0,4	349,3

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе World Bank, *Global Economic Prospects - Commodity Market Briefs*, 2004; International Iron and Steel Institute, *Steel Statistical Yearbook 2004*; International Copper Study Group, *Copper Bulletin*, 11(4), 2004; и Департамент Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам, Отдел народонаселения, *Мировые демографические перспективы*, пересмотренный обзор, 2002 год.

ми среднегодовыми темпами прироста потребления алюминия (13,6%), меди (14,9%), никеля (13,0%) и стали (9,2%). С другой стороны, в Индии за тот же период среднегодовые темпы прироста ВВП составили 5,8%, и их превышал лишь показатель прироста потребления меди (12,4%), в то время как прирост потребления алюминия (3,2%), никеля (3,7%) и стали (4,4%) был ниже⁵. Хотя абсолютный объем потребления металлов увеличивался быстрыми темпами как в Китае, так и в Индии, в расчете на душу населения его уровень оставался сравнительно низким, в частности по сравнению с соответствующими показателями в Республике Корея или развитых странах, таких как Япония и Соединенные Штаты (таблица 2.2.).

Оба этих аспекта потребления металла в Китае и Индии отражают результаты более ранних исследований, основанных на гипотезе удельного потребления (e.g. Malembaum, 1973). В данном контексте удельное потребление определяется как отношение потребления металла к национальному доходу, т. е. изменение потребления металла зависит от изменения удельного потребления и изменения дохода. Согласно гипотезе удельного потребления показатель удельного потребления металла является низким в бедных странах, экономика которых в значительной мере основывается на немеханизированном натуральном сельском хозяйстве. По мере экономического развития расширяется обрабатывающий сектор и строительство жилья, развивается физическая

инфраструктура и увеличивается спрос домашних хозяйств на потребительские товары длительного пользования, тогда как доля сельского хозяйства в ВВП снижается. Это приводит к повышению показателя удельного потребления. Вместе с тем на определенном этапе начинает замедляться рост обрабатывающего и строительного секторов, а также рост спроса домашних хозяйств на потребительские товары длительного пользования. Таким образом, гипотеза удельного потребления предполагает перевернутую U-образную кривую, означающую, что с ростом доходов на душу населения удельное потребление сначала увеличивается, а затем снижается. Данная гипотеза предполагает также изменение удельного потребления металлов в силу других факторов, не связанных с уровнем доходов на душу населения. В качестве наиболее важных из них можно отметить новые производственные технологии или долгосрочное повышение цен, которые могут способствовать применению синтетических заменителей или снижению материалоемкости продукции и, таким образом, вызывать понижательный сдвиг в кривой удельного потребления. Кроме того, способы индустриализации оказывают существенное влияние на динамику удельного потребления металлов. Это объясняется тем, что, например, индустриализация с опорой на тяжелую промышленность предполагает более значительное потребление металлов, чем индустриализация на базе легкой промышленности; кроме того, стратегия индустриализации, характеризующаяся более значительной внешней ориентацией, требует осуществления значительных работ по строительству портовых мощностей, связанных с большим потреблением металлов.

Сравнительный анализ удельного потребления алюминия, меди и никеля может дать определенное представление о нынешнем положении страны на ее кривой удельного потребления. Как следует из диаграммы 2.1, в настоящее время Китай на его кривой удельного потребления находится на этапе быстрой индустриализации (т. е. эластичность потребления металлов по доходу превышает единицу). Вместе с тем рост удельного потребления металлов в этой стране не был постоянным. В частности, удельное потребление

алюминия и меди увеличивалось до конца 70-х годов, после чего данный показатель начал временно снижаться. Это снижение, вероятно, было тесно связано с отходом от системы централизованного планирования, в рамках которой значительный упор делался на металлоемкую тяжелую промышленность. Однако позднее показатели удельного потребления алюминия, меди и никеля в Китае вновь стали повышаться и на протяжении последних двух-трех лет в целом характеризовались высоким ростом, что, безусловно, в значительной мере объяснялось быстрой индустриализацией. Динамичный рост удельного потребления металлов в последнее время отчасти совпадает с периодом весьма высоких темпов роста инвестиций, в частности инвестиций в инфраструктуру. Например, согласно исследованию Morgan Stanley (2002: 29), в Китае доля инвестиций в инфраструктуру в ВВП увеличилась с уже высокого уровня примерно 15% в 1997 году до более 20% в 2002 году. Это свидетельствует о том, что одинаковые темпы экономического роста могут быть связаны с различными показателями удельного потребления металлов в зависимости

от нормы и структуры инвестиций. Поэтому наблюдающееся в последнее время в Китае быстрое повышение удельного потребления металлов вполне может замедлиться, как только инвестиции в инфраструктуру снизятся с их нынешнего высокого уровня.

В противоположность Китаю, в Индии показатель удельного потребления алюминия, меди и никеля оставался довольно стабильным

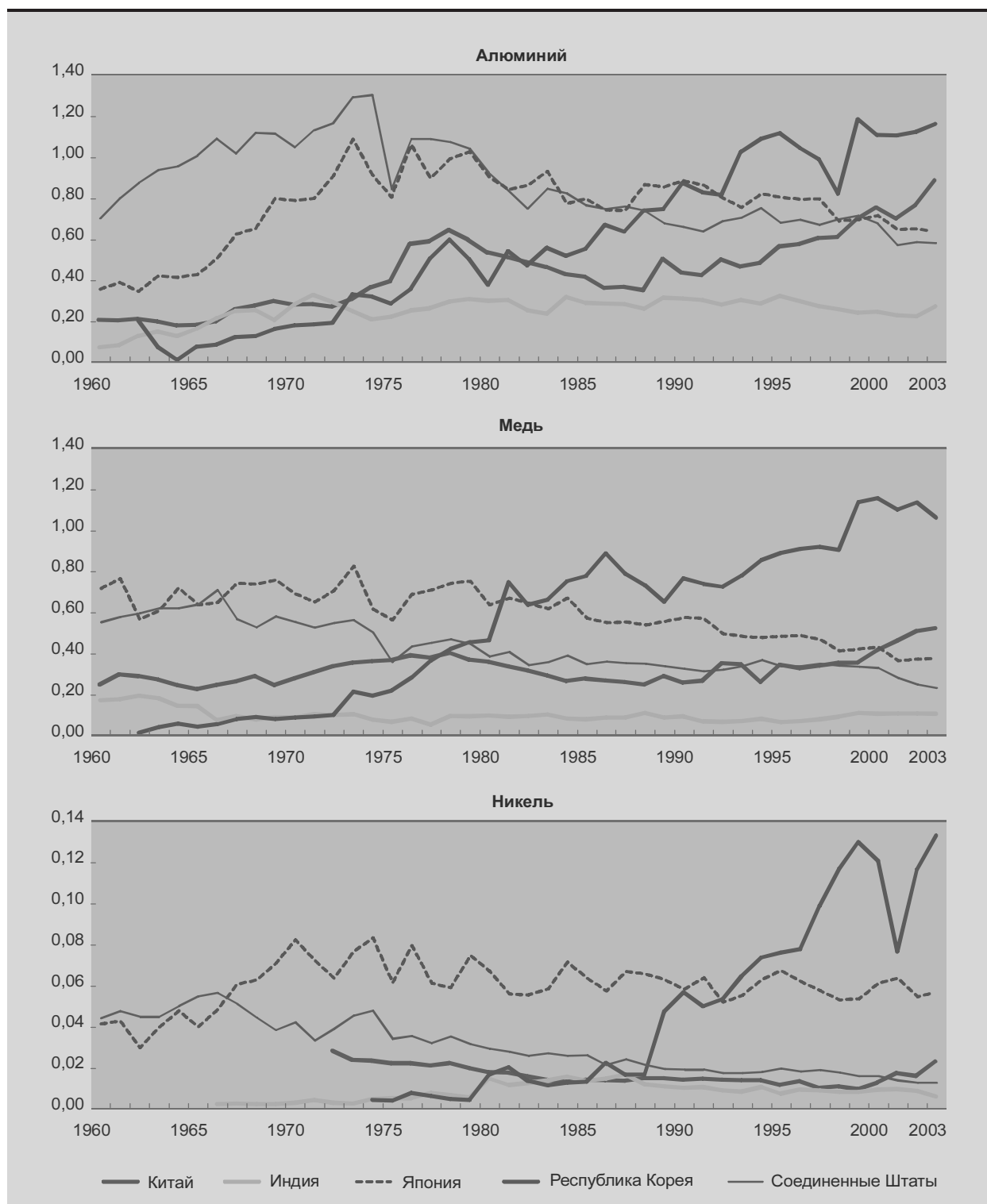
на протяжении последних четырех десятилетий. Это отличие, по всей видимости, отражает различные темпы индустриализации в двух странах и сравнительно низкую долю инфраструктурных инвестиций в ВВП Индии. На основе предположения о сохранении нынешних трендов экономического роста и индустриализации в исследовании Morgan Stanley (2004: 15) делается вывод о том, что Индия отстает от Китая по показателю удельного потребления на душу населения таких товаров, как алюминий, медь и сталь на 5–20 лет⁶.

На диаграмме 2.2 схематично представлена взаимосвязь между, с одной стороны, удельным

Диаграмма 2.1

УДЕЛЬНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НЕКОТОРЫХ МЕТАЛЛОВ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ, 1960–2003 ГОДЫ

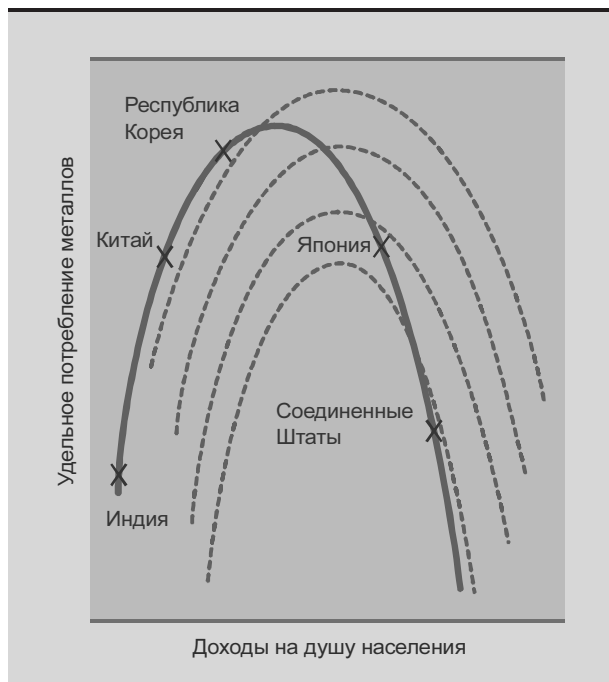
(Тонн в расчете на ВВП в млн. долл., с поправкой по ППС)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *World Bureau of Metal Statistics Yearbook*, различные выпуски; International Copper Study Group, *Copper Bulletin*, 11(4), 2004; Tilton, 1990; World Bank, *Global Economic Prospects - Commodity Market Briefs*, 2004, и *World Development Indicators* онлайн-база данных; и Penn World Tables.

Диаграмма 2.2

СХЕМАТИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УДЕЛЬНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ МЕТАЛЛОВ И УРОВНЕМ ДОХОДОВ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ



Источник: Секретариат ЮНКТАД.

потреблением металлов и, с другой стороны, ростом доходов на душу населения с течением времени. Сплошная линия на диаграмме 2.2 отражает геометрическое место точек на различных кривых удельного потребления металлов в случае Китая, Индии, Японии, Республики Кореи и Соединенных Штатов. Расположение этих стран на сплошной линии указано только для иллюстративных целей, поскольку оно не является точным отражением их фактического положения. Кроме того, с учетом тенденции к понижательному сдвигу в долгосрочных кривых удельного потребления металлов возможно, что кривые стран, позднее других приступивших к индустриализации, например, Китая, будут иметь пиковую отметку на уровне, ниже соответствующей пиковой отметки стран, осуществивших индустриализацию ранее, например Соединенных Штатов.

Индия отстает от Китая по показателю потребления на душу населения таких товаров, как алюминий, медь и сталь, на 5–20 лет.

Анализ динамики удельного потребления металлов во многом относится также к энергетическому сектору. Например, в исследовании Haneson (2002) показано, что удельное потребление энергии сначала возрастает, а затем снижается после того, как страны достигают определенного уровня процветания. Это означает, что потребление энергии, как правило, растет медленнее, чем доходы в зрелых промышленно развитых странах, тогда как противоположное соотношение между динамикой двух показателей характерно для стран, в которых продолжает увеличиваться доля промышленности в объеме производства.

В рамках этой общей тенденции диаграмма 2.3 свидетельствует о сравнительно небольших изменениях в показателе удельного потребления энергии в Индии на протяжении последних четырех десятилетий. Это, вероятно, во многом объясняется относительно медленными темпами индустриализации в данной стране, а также низким уровнем инвестиций в инфраструктуру, что сдерживает рост спроса на топливо со стороны транспортного сектора.

В отличие от этого динамика удельного потребления энергии в Китае не укладывается в общую тенденцию: она была крайне неустойчивой, и данный показатель сохранялся на высоком уровне до конца 70-х годов, когда он начал снижаться, и разворот тенденции произошел только в 2000 году (диаграмма 2.3). Эластичность потребления энергии по доходу в Китае в 1980–2003 годах составляла 0,5, т. е. лишь чуть выше, чем в Соединенных Штатах (0,46), и гораздо ниже, чем в Индии и Республике Кореи (соответственно, 0,97 и 1,22). Снижение показателя удельного потребления энергии в Китае в период с конца 70-х до 2000 года в основном объяснялось

следующими двумя факторами: техническими изменениями в отдельных секторах (т. е. изменениями в энергетических потребностях для производства определенных товаров) и структурными изменениями между секторами (т. е. изменениями в удельном весе отдельных секторов, которые могут быть более или менее

энергоемкими, в совокупном объеме производства). В Китае повышению энергоэффективности способствовали переход от централизованного планирования к ценам, формирующимся с помощью рынка, реформа в области собственности на

предприятия и внедрение энергосберегающих технологий; этими факторами в целом объясняется большая часть снижения показателей удельного потребления энергии в Китае (Zhang, 2003; Fisher-Vanden et al., 2004)⁷. Увеличение импорта энергоемкого базового сырья так же, как представляется, сыграло определенную роль в снижении удельного потребления энергии в Китае.

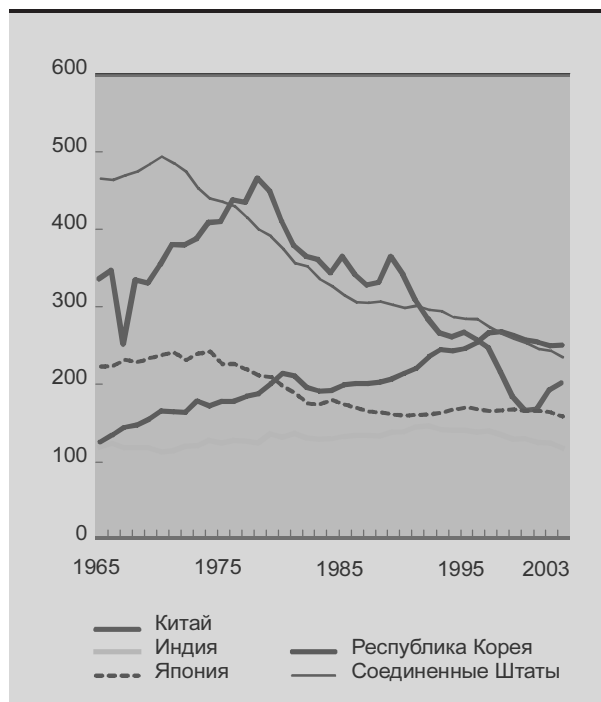
Хотя в Китае потребление энергии увеличивалось медленнее, чем ВВП, абсолютный уровень потребления энергии в стране неизменно возрастал с 60-х годов, за исключением периода 1997–2000 годов, когда его уровень снизился, несмотря на быстрый рост объема производства. Это объяснялось главным образом сокращением непосредственного потребления угля в силу целого ряда факторов, включая закрытие многочисленных государственных заводов, которые были крупными и неэффективными потребителями энергии, ликвидацию мелких и неэффективных электрогенераторов и переход к использованию высококачественного угля (Sinton and Fridley, 2000). В 2000–2003 годах среднегодовые темпы прироста потребления энергии составили 16,2%, что существенно выше, чем в период 1990–1997 годов (5,2%). В результате в Китае в 2001 году впервые с конца 70-х годов показатель эластичности потребления энергии по доходу превысил единицу. Столь динамичный рост, как представляется, во многом объясняется вводом в эксплуатацию в конце 90-х годов значительного числа предприятий по выплавке стали и алюминия, а также увеличением спроса на энергоемкие потребительские товары, такие как автомобили и бытовые приборы (Crompton and Wu, 2005).

Одной из особенностей как Китая, так и Индии является сравнительно высокая доля угля в совокупном потреблении энергии: соответственно, 69,0 и 54,5% в 2004 году. Второе место в структуре потребления энергии занимает нефть, на которую в этих двух странах приходится, соответственно, 22,3 и 31,7%. При увеличении потребления угля в Китае в абсолютном выражении (за исключением периода 1998–2000 годов) доля угля в совокупном потреблении энергии снижалась (BP, 2005). Хотя уголь, возможно, останется основным источником энергии в Китае, вероятно, увеличит-

В будущем динамика потребления энергии в Китае будет зависеть от взаимодействия противоположных тенденций... однако оно, по всей видимости, будет увеличиваться медленнее доходов.

УДЕЛЬНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГИИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ, 1965–2003 ГОДЫ

(Тонн нефтяного эквивалента в расчете на ВВП в млн. долл., с поправкой по ППС)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе British Petroleum, 2004; Penn World Tables; и World Bank, World Development Indicators, онлайн-база данных.

ся также потребление других энергоресурсов, таких как нефть (в транспортном и промышленном секторах), природный газ и гидроэлектроэнергия (в связи с все более широким использованием бытовых приборов).

Дальнейшая динамика потребления энергии в Китае будет зависеть от взаимодействия противоположных тенденций. С одной стороны, дальнейшая быстрая индустриализация, повышение уровня жизни и улучшение транспортной инфраструктуры будут вести к росту удельного потребления энергии в Китае. С другой стороны, несмотря на низкую среднюю эластичность потребления энергии по доходу в Китае на протяжении последних примерно трех десятилетий,

уровень потребления энергии в расчете на единицу продукции остается сравнительно высоким для его нынешнего уровня экономического развития (диаграмма 2.3). Это свидетельствует о сохраняющемся значительном потенциале для применения энергосберегающих технологий (например, более энергоэффективных автомобилей). Установление налога на автомобильное топливо и дальнейшая либерализация цен на энергоносители могут также способствовать ограничению роста спроса на энергию. Однако принятие подобных мер должно взвешиваться с учетом их отрицательного влияния на реальные доходы потребителей энергии, в частности фермеров, которые

используют дизельное топливо для обеспечения перевозок и эксплуатации оборудования и машин и для которых энергоемкое производство удобрений выступает важным фактором издержек. С учетом этих противодействующих факторов в целом ожидается, что эластичность потребления энергии по доходу в Китае будет существенно ниже единицы в течение следующих нескольких лет. Например, согласно оценкам, приведенным в исследовании Crompton and Wu (2005), среднегодовые темпы прироста в 2004–2010 годах составят 3,8%, а по оценкам Международного энергетического агентства – 2,6% в 2002–2030 годах.

С. Ограничения со стороны внутренних ресурсов и платежного баланса

В странах, переживающих быстрый экономический рост и индустриализацию, изменения в структурах предложения и спроса обычно характеризуются накоплением капитала (как физического, так и человеческого), неравномерным ростом производительности труда в различных секторах, сдвигами в структуре спроса домашних хозяйств в результате его переориентации с пищевых продуктов на промышленные товары и услуги, вначале ростом и затем снижением потребления энергии и промышленного сырья в расчете на душу населения по мере роста доходов и повышением спроса на оборудование и промежуточные товары производственного назначения (Chenery, Robinson and Syrquin, 1986). Вместе с тем характер взаимодействия изменений в этих структурах с изменениями в объеме и структуре внешней торговли страны с динамичным экономическим ростом зависит от ее размера, меняющихся ограничений, накладываемых ее внутренней ресурсной базой, сдвигов в структуре спроса по сравнению с другими странами, ограничений платежного баланса, торговой политики и политики в области обменного курса.

Быстрый экономический рост и индустриализация сдерживаются двумя основными ограничениями. Наличие у страны природных ресурсов определяет то, в какой мере ее самообеспеченность продовольствием и сырьем совместима с быстрым промышленным развитием и экономическим ростом. Если растущий спрос на продовольственные товары, энергетические ресурсы, промышленное сырье, промежуточные товары и средства производства не может быть удовлетворен за счет отечественного производства, то без увеличения импорта это приведет к замедлению роста доходов и процесса индустриализации. Вместе с тем ограничения платежного баланса сдерживают рост импорта. Импорт продовольственных товаров и ресурсов для промышленного производства (включая сырье, промежуточные товары и средства производства) не может превышать сумму экспортных доходов и чистого притока финансового капитала. Поэтому ключевым фактором, определяющим динамику экономического роста и индустриализации в условиях открытой экономики, является способность обеспечить увеличение экспортных поступлений, не

обходимых для преодоления ограничений, накладываемых ресурсной базой и платежным балансом страны, направлять увеличивающиеся экспортные поступления на цели инвестирования в новое производство и осуществлять согласованную стратегию промышленной модернизации. Когда это удастся сделать, быстрый экономический рост и индустриализация приводят к наращиванию экспортного потенциала страны, а возросшие экспортные поступления могут использоваться для финансирования большего объема импорта, необходимого для дальнейшего экономического роста.

1. Относительные ресурсные ограничения и размер страны

Изменения внутренних ресурсных ограничений в процессе экономического развития во многом зависят от размера страны, определяемого по численности населения, площади территории или совокупному доходу. При прочих равных условиях, чем больше численность населения, тем значительнее ограничения, накладываемые базой внутренних ресурсов, в силу более высокого спроса на продовольствие. С другой стороны, большое население означает наличие более значительных ресурсов рабочей силы и, соответственно, более значительного производственного потенциала страны, в том числе для производства продовольственных товаров. Размер территории страны важен с точки зрения внутренних ресурсов, поскольку обрабатываемые земли, источники энергии и промышленное сырье вероятнее будут присутствовать в большем объеме и в большем разнообразии в случае большой, чем малой территории⁸. Однако крупная территория предполагает также более значительные потребности во внутренних ресурсах, поскольку для развития физической инфраструктуры страны требуется больше сырья. Поэтому странам с очень большими территориями, таким как Китай и Индия, требуются значительные инвестиции для налаживания физических связей между внутренними сельскими и городскими рынками.

От относительной обеспеченности страны ресурсами зависит влияние, которое оказывает взаимодействие между размером страны и внутренними ресурсными ограничениями на структуру торговли страны с повышением уровня доходов на душу населения⁹. Упрощенный подход к анализу относительной обеспеченности факторами производства требует изучать прежде всего такие факторы, как рабочая сила, земля и квалификация рабочей силы, абстрагируясь при этом от капитала (физического и финансового), который, несмотря на крайне важное значение в качестве фактора производства, стал характеризоваться высокой мобильностью между странами¹⁰.

На диаграмме 2.4 показана динамика показателей отношения земельных ресурсов к рабочей силе и отношения уровня квалификации к численности рабочей силы для отдельных групп стран на протяжении последних четырех десятилетий. Вертикальная ось показывает отношение уровня квалификации к численности рабочей силы (h) по показателю среднего количества лет обучения для взрослого населения, а горизонтальная ось – отношение земельных ресурсов к рабочей силе (n) по показателю площади территории в квадратных километрах в расчете на 100 человек взрослого населения. Рассматриваемые группы стран включают два основных ре-

гиона развивающегося мира (Африку к югу от Сахары и Латинскую Америку (включая Карибский бассейн)) и две группы развитых стран, различающиеся между собой по показателю отношения земельных ресурсов к рабочей силе, а именно развитые страны Западной Европы, характеризующиеся ограниченными земельными ресурсами, и развитые страны с обширными земельными ресурсами, включая Австралию, Канаду, Новую Зеландию, Скандинавские страны и Соединенные Штаты. На диаграмме показаны также Китай, Индия и Япония, а также Республика Корея и Китайская провинция Тайвань, которые взяты в качестве группы, представляющей новые индустриальные страны (НИС) первого поколения. Три из представленных групп стран имеют в изобилии земельные ресурсы (Африка к югу от Сахары, Латинская Америка и развитые страны с обширными земельными ресурсами),

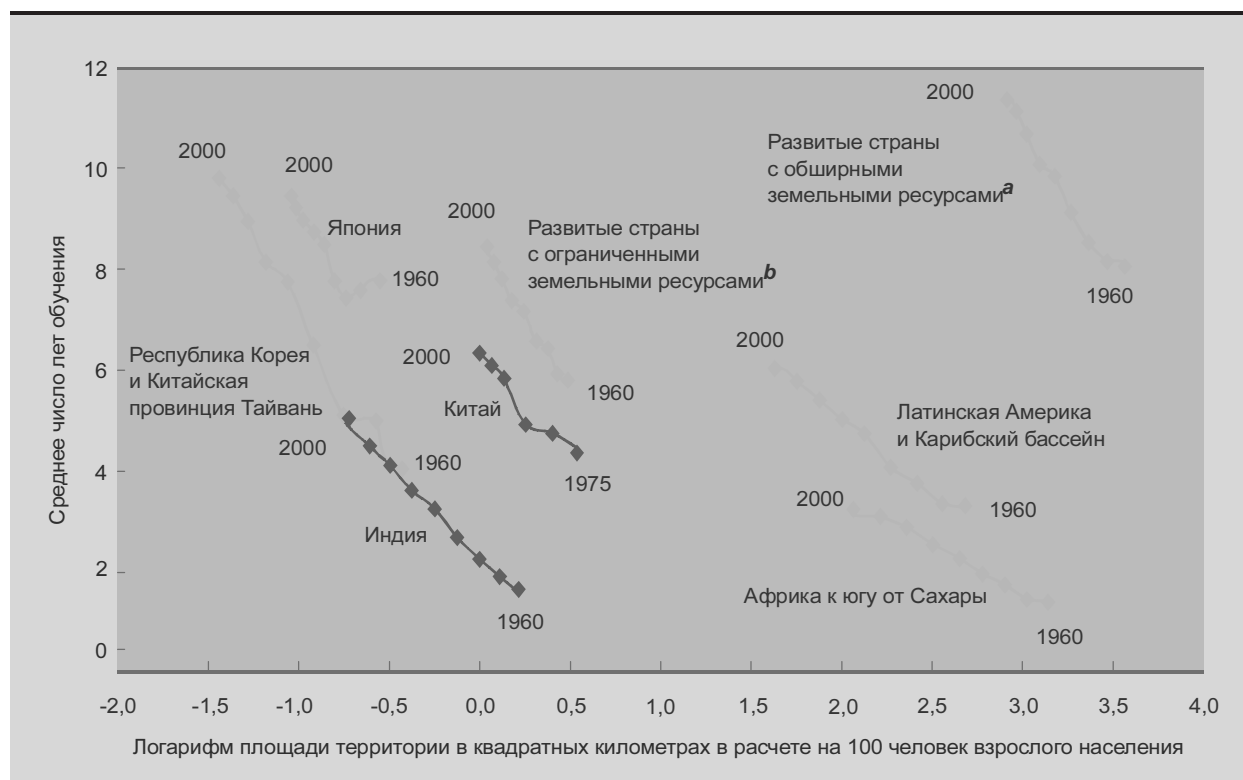
Наличие природных ресурсов определяет то, в какой мере самообеспеченность продовольствием и сырьем совместима с быстрым промышленным развитием и экономическим ростом... однако ограничения платежного баланса сдерживают рост импорта.

ны также Китай, Индия и Япония, а также Республика Корея и Китайская провинция Тайвань, которые взяты в качестве группы, представляющей новые индустриальные страны (НИС) первого поколения. Три из представленных групп стран имеют в изобилии земельные ресурсы (Африка к югу от Сахары, Латинская Америка и развитые страны с обширными земельными ресурсами),

Диаграмма 2.4

СОЧЕТАНИЕ РЕСУРСОВ В СТРАНАХ И РЕГИОНАХ, 1960–2000 ГОДЫ (ПРИ ПЯТИЛЕТНИХ ИНТЕРВАЛАХ)

(Невзвешенные средние значения)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Barro and Lee, 2001; и World Bank, *World Development Indicators*.

Примечание: Диаграмма включает страны и территории с населением более 1 млн. человек, по которым имеются полные данные, за исключением стран Ближнего Востока и Северной Африки, других стран Южной Азии (помимо Индии) и других стран Восточной Азии (помимо Китая, Республики Кореи и Китайской провинции Тайвань), которые не были учтены, с тем чтобы не перегружать диаграмму.

^a Австралия, Канада, Новая Зеландия, Скандинавские страны и Соединенные Штаты.

^b Западная Европа.

тогда как остальные группы стран и отдельные страны имеют ограниченные земельные ресурсы. С точки зрения показателя отношения уровня квалификации к численности рабочей силы представленные группы стран подразделяются на следующие три категории: i) с низким уровнем образования (Африка к югу от Сахары и Индия); ii) со средним уровнем образования (Китай и Латинская Америка); и iii) две группы развитых стран с высоким уровнем образования, а также Япония и группа, включающая Республику Корею и Китайскую провинцию Тайвань¹¹.

Один из примечательных аспектов диаграммы 2.4 заключается в том, насколько значительно различается структура ресурсов между региона-

ми. С другой стороны, поразительно, как мало изменились эти различия за период 1960–2000 годов. Определенные различия наблюдаются в динамике перемещения стран вверх и влево на диаграмме, хотя положение отдельных стран и групп стран по отношению друг к другу в 2000 году в основном осталось примерно таким же, как и в 1960 году. Кроме того, как представляется, эта схема, существующая на протяжении последних нескольких десятилетий, вероятно, сохранится еще в течение ряда десятилетий; даже существенное увеличение контингента учащихся будет способствовать лишь медленному повышению среднего уровня образования рабочей силы, а различия в темпах демографического роста будут недостаточно значительными для того, чтобы

изменить рангирование регионов по показателю отношения земельных ресурсов к рабочей силе. Из диаграммы также следует, что в зависимости от относительных темпов роста численности населения и уровня квалификации Китай и Индия, вероятно, приблизятся по относительной обеспеченности ресурсами к положению, которое занимают Япония и группа в составе Республики Кореи и Китайской провинции Тайвань.

Рассматриваемая диаграмма иллюстрирует также, каким образом относительная обеспеченность ресурсами может оказывать влияние на сдвиги в структуре импорта и экспорта по мере повышения доходов. В регионах с богатыми ресурсами (таких как Африка к югу от Сахары, Латинская Америка и развитые страны с обширными земельными ресурсами, представленные на диаграмме) сдвиг в структуре ресурсов в результате снижения роли сырьевого производства, по всей видимости, запаздывает по сравнению с остальными регионами с низким уровнем доходов. Кроме того, для этих регионов, как правило, характерно сохранение сравнительно высокой доли сырьевых товаров в экспорте даже при относительно высоких уровнях доходов. В странах, обладающих сравнительными преимуществами в обрабатывающих секторах (к которым на диаграмме относятся азиатские страны), на структуру экспорта в секторе трудоемких товаров и товаров с высокой долей квалифицированного труда будет оказывать влияние их соответствующий показатель отношения уровня квалификации к численности рабочей силы. Это означает, что в структуре товарного экспорта Индии будет преобладать трудоемкая продукция обрабатывающей промышленности, а в структуре экспорта Японии и Республики Кореи – продукция обрабатывающей промышленности с высокой долей квалифицированного труда, тогда как Китай будет занимать промежуточное положение. Кроме того, в структуре импорта всех этих азиатских стран будет увеличиваться доля сырьевых товаров по мере роста доходов на душу населения.

Помимо показателя отношения уровня квалификации к численности рабочей силы, абсо-

лютное число квалифицированных работников может оказывать влияние на ассортимент экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Китай и Индия занимают уникальное положение

в этом плане: в силу очень большой численности их населения для них характерно значительное относительное предложение низкоквалифицированной рабочей силы в сочетании с обильным абсолютным предложением высококвалифицированной рабочей силы. Например, в 2000–2001 годах в высших учебных заведениях Китая и Индии насчитывалось, соответственно, 12,1 и 10,6 млн. студентов, в то время как в вузах Японии училось примерно 4 млн. студентов, а Индонезии и Республики Кореи – соответственно, по 3 миллиона. В Китае число выпускников высших учебных заведений составило 1,95 млн.

человек по сравнению с примерно 1,01 млн. человек в Японии и примерно по 0,5 млн. человек в Индонезии, Республике Кореи и Таиланде. Кроме того, в 2001 году Китай занимал второе место среди всех стран мира по численности исследовательских кадров, в частности, НИОКР занимались почти 1 млн. человек, что чуть больше, чем в Японии, и примерно в шесть раз больше, чем в Республике Кореи¹². Это означает, что Китай и Индия могут добиться значительной диверсификации экспорта на более раннем этапе развития, чем НИС, и могут экспортировать более широкий ассортимент как трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, так и продукции обрабатывающей промышленности с высокой долей квалифицированного труда.

2. Сдвиги в структуре торговли: опыт индустриализации азиатских стран

Приведенный выше анализ изменений сравнительных преимуществ в ходе экономического развития свидетельствует о том, что быстрый рост доходов в странах с относительно бедными природными ресурсами, таких как Китай и Индия (а также Япония и Республика Корея), происхо-

дит одновременно с изменениями в структуре их экспорта в результате его переориентации с сельскохозяйственной продукции на продукцию обрабатывающей промышленности. Из представленного анализа следует также, что в зависимости от относительной обеспеченности страны квалифицированной рабочей силой в структуре экспорта продукции обрабатывающей промышленности происходят изменения в результате перехода от первоначально преобладающих трудоемких товаров к продукции с более высокой долей квалифицированного труда, удельный вес которой возрастает. В настоящем разделе анализируются различия и сходные черты в сдвигах, происходивших в структуре торговли Китая, Индии, Японии и Республики Кореи на протяжении последних четырех десятилетий. В двух предыдущих разделах основное внимание было уделено структурным изменениям в экономике Китая и Индии, связанным с увеличением факторов производства и ростом производительности труда со стороны предложения и повышением доходов со стороны спроса, тогда как в настоящем разделе изучается влияние этих структурных изменений, а также торговой политики и политики в области обменного курса на структуру их торговли.

В Китае реформы в области торговли, вытекающие из его общей стратегии реформ, были постепенными. С учетом результатов каждой реформы разрабатывался следующий этап реформ: в Китае такой подход образно характеризуется как “перейти через реку, осторожно нащупывая камни”. Основные аспекты реформ в области торговли в Китае включали децентрализацию прав на осуществление внешнеторговых операций путем постепенного увеличения числа компаний, имеющих право заниматься такими операциями, и постепенного расширения ассортимента товаров, которыми эти компании могут торговать, увеличение влияния международных цен на внутренний рынок в случае товаров, обращающихся во внешней торговле, и постепенное устранение перекосов в области обменного курса. В результате режим внешней торговли в Китае во все большей степени определялся традиционными инструментами торговой политики в виде тарифов и нетарифных мер. Изменения в используемых инструментах торговой политики сопровождалась постепенной либерализацией торговли: в 1994 году был осуществлен переход к еди-

ному обменному курсу, в 90-х годах существенно уменьшилось число товаров, подпадающих под квоты и лицензии (Lardy, 2002), и в процессе реформ заметно снизился уровень тарифов, средний уровень которых упал с более 50% в начале 80-х годов до примерно 16% накануне присоединения Китая к ВТО (IMF, 2004b).

Присоединение Китая к ВТО в декабре 2001 года является частью осуществляемого страной процесса реформ (*TDR 2002*, глава 5) и способствовал его превращению в крупную торговую державу. Оно содействовало также смягчению торговых трений, которыми во многих случаях сопровождалось появление новых крупных участников торговли на протяжении последних нескольких

Китай и Индия начали играть ведущую роль в мировой торговле.

десятилетий. Вместе с тем китайское руководство проявляло обеспокоенность, в особенности в отношении периода непосредственно после присоединения, по поводу конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора, который до этого пользовался относительно высокой степенью защиты от импорта, а также по поводу тяжелой промышленности (в этом секторе преобладали государственные предприятия, процесс рестройки и преобразования которых был далеко еще не завершен). Как будет рассмотрено более подробно ниже, обязательства Китая при присоединении к ВТО в области сельского хозяйства включали постепенное введение тарифных квот в отношении ряда товаров, перевозимых в качестве массовых грузов, и снижение ставок таможенных пошлин в отношении других товаров. Обязательства по этим двум мерам были выполнены к 2004 году. Другие обязательства включали ограничение доли импортных квот, выделяемых государственным торговым предприятиям, отмену экспортных субсидий и применение научно обоснованных санитарных и фитосанитарных стандартов в отношении импорта. Китай взял на себя также значительные обязательства по либерализации сектора услуг (Mattoo, 2004). Вполне очевидно, что влияние либерализации торговли на способность отечественных компаний противостоять давлению со стороны иностранных конкурентов во многом зависит от политики в области обменного курса. Осуществляемое Китаем жесткое регулирование обменного курса, направленное прежде всего на недопущение повышения номинального курса национальной валюты по отношению к доллару, облегчило процесс адапта-

ции в первоначальный период после присоединения. Использование на выборочной основе освобождений от пошлин и скидок с налога на добавленную стоимость, что способствовало развитию торговли переработанной продукцией – главным образом в рамках сборочных операций – и привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), возможно, выступало важнейшим инструментом торговой политики, с помощью которого Китай поощрял развитие экспорта. Освобождение от таможенных пошлин в основном касалось промежуточной продукции, которая использовалась в сборочных или перерабатывающих операциях для производства товаров на экспорт. Как правило, ни импортируемая промежуточная продукция, ни готовые изделия не поступали на внутренний рынок Китая. Льготные ставки пошлин распространялись также на оборудование, импортируемое иностранными компаниями в качестве их вклада в первоначальные инвестиции в свои филиалы в Китае. Эти меры способствовали существенному расширению торговли переработанной продукцией, основная часть которой производилась на находящихся в Китае предприятиях с иностранным финансированием, принадлежащих в основном инвесторам из стран Восточной Азии (TDR 2002; Lemoine and Ünal-Kesenci, 2004).

Индия приступила к осуществлению реформ в области торговли примерно через десять лет после Китая. Независимо от того, когда именно начались реформы¹³, практически нет сомнений в том, что они осуществлялись в условиях в целом рыночной экономики. Таким образом, в отличие от Китая, не было сложного перехода от экономики с централизованным планированием к рыночной экономике. Вместе с тем для более глубокой торговой интеграции потребовались серьезные реформы. Как и в Китае, они включали корректировку завышенного обменного курса (данный процесс начал осуществляться в 1986 году и завершился переходом к регулируемому плавающему курсу в 1993 году), постепенную отмену широкой практики лицензирования импорта и снижение тарифной защиты. Хотя лицензирование импорта средств производства и промежуточных товаров было отменено в 1993 году, количественные ограничения на импорт промышленных потребительских товаров и сельскохозяйственной продукции окончательно исчезли лишь в 2001 году. Средний уровень таможенных пошлин был существенно снижен, хотя в 2004 году он составлял примерно 22% (IMF, 2004с: 16), оставаясь выше, чем в большинстве других развиваю-

щихся стран. Несмотря на значительный прогресс в осуществлении реформ, некоторые их важные аспекты, в частности исключение в 2001–2002 годах товаров, обладающих большим экспортным потенциалом (таких как одежда, обувь, игрушки и автомобильные детали и узлы), из списка товаров, закрепленных за мелкими предприятиями, были осуществлены лишь в последнее время, и, возможно, пройдет несколько лет, прежде чем это отразится на экономических показателях (Ahluwalia, 2002: 72).

После принятия программ реформ Китай и Индия выдвинулись на ведущие позиции в мировой торговле. В 2004 году Китай занимал третье место в мире по объему товарного экспорта и девятое место по объему экспорта коммерческих услуг, в частности, на него приходилось, соответственно, 9,0 и 2,8% совокупного мирового экспорта. В том же году Индия занимала 20-е место по объему товарного экспорта (1,1% мирового экспорта) и 22-е место по объему экспорта коммерческих услуг (1,5%). Вместе с тем в Индии на протяжении большей части периода с 1995 года рост экспорта услуг намного опережал рост ее товарного экспорта¹⁴. Реформы в Китае и Индии способствовали не только росту торговли, но и изменению ее структуры. Этому аспекту посвящена оставшая часть настоящего раздела.

а) Самообеспеченность в области сельского хозяйства и энергетики

Сравнительные преимущества Китая и Индии в секторе сельскохозяйственной продукции неизбежно будут снижаться, что порой вызывает обеспокоенность по поводу того, смогут ли они сохранить самообеспеченность продовольственными товарами. Например, в 60-х и 70-х годах неоднократно высказывались предостережения о неминуемом голоде в Индии и Южной Азии в целом. Это усугубило опасения по поводу того, что быстрый рост импорта продовольственных товаров в Китай и Индию серьезно скажется на мировых рынках продовольствия. Вместе с тем в результате в основном “зеленой революции”, начавшейся в середине 60-х годов, совокупное производство зерновых культур, в особенности кукурузы, риса и пшеницы, возросло в Южной Азии более чем в два раза за период с 60-х до 90-х годов.

Позднее возникла обеспокоенность по поводу того, что завершение Индией к апрелю 2001 года процесса постепенной отмены количе-

ственных ограничений и присоединение Китая к ВТО могут также оказать существенное отрицательное воздействие на сельскохозяйственные секторы двух стран и на их самообеспеченность продовольственными товарами. Это связано с тем, что последствия реформы торговой политики в секторе сельского хозяйства накладываются на последствия процесса адаптации, вызванные изменениями в структуре питания и связанными с этим сдвигами в структуре частного потребительского спроса на продовольственные товары, о чем говорилось выше. Вместе с тем в отношении Китая многие наблюдатели отмечают, что в соответствии с обязательствами, взятыми на себя этой страной в связи с присоединением к ВТО, в целом ставки таможенных пошлин на импорт сельскохозяйственной продукции (рассчитываемые как среднее арифметическое) были снижены с примерно 21% в 2001 году до 17% в 2004 году после того, как они уже до этого были снижены с 42,2% в 1992 году до 23,6% в 1998 году. Таким образом, по их мнению, последствия либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией, связанной с присоединением Китая к ВТО, могут в целом рассматриваться как продолжение ранее наблюдавшихся тенденций, и поэтому они вряд ли приведут к резким изменениям в балансе торговли страны сельскохозяйственной продукцией и продовольственными товарами (см., например, Huang and Rozelle, 2003)¹⁵.

Для анализа реальной динамики самообеспеченности Китая и Индии продовольственными товарами в таблице 2.3 представлен показатель отношения внутреннего производства к внутреннему потреблению для отдельных продовольственных товаров в Китае и Индии за период с 1994 до 2002 года (последний год, за который имеются полные данные). Как следует из таблицы, Китаю и Индии удавалось довольно успешно поддерживать высокую степень самообеспеченности продовольственными товарами. Основными исключениями являются заметное снижение степени самообеспеченности соевыми бобами в обеих странах и соевым маслом в Индии. Что касается Индии, то снижение самообеспеченности соевыми бобами отражает результаты ряда исследований (например, Gulati and Mullen, 2003), со-

Китай в основном сохраняет самообеспеченность по всем главным группам продовольственных товаров, но даже незначительные изменения в показателях самообеспеченности могут оказать существенное влияние на баланс страны в торговле сельскохозяйственной продукцией.

гласно которым семена масличных культур и пищевые масла являются единственными важными сырьевыми товарами, на которых, по всей видимости, отрицательно скажется реформа торговой политики в области сельского хозяйства. Однако благодаря сравнительно большому разрыву между связанными и фактически применяемыми ставками таможенных пошлин индийскому правительству удалось гибко адаптировать импортные пошлины на пищевые масла и, таким образом, сократился разрыв между внутренними и международными ценами, который до этого возрос отчасти из-за резкого снижения международных цен на семена масличных культур и растительные масла в 1998–2002 годах. Снижение самообеспеченности Китая в секторе соевых бобов также, по всей видимости, в основном объяснялась совокупным влиянием падения международных цен и реформы внутренней политики (а именно снижением ставки пошлины вне квоты со 114 до 3% и постепенной отменой импортных квот, на что пошло китайское правительство в 2000 году, предвидя свои обязательства в связи с присоединением к ВТО).

Китай сохраняет в основном самообеспеченность по всем главным группам продовольственных товаров, но в силу размера его экономики даже незначительные изменения в показателях самообеспеченности могут оказать существенное влияние на баланс страны в торговле сельскохозяйственной продукцией. Таблица 2.4 иллюстрирует динамику импорта и экспорта отдельных групп сельскохозяйственной продукции в Китае за период с 1980 до 2003 года (последний год, за который имеются полные данные). Как следует из таблицы, на протяжении последних нескольких лет Китай имел активное сальдо в торговле продовольственными товарами и его экспорт в этом секторе сравнительно быстро увеличивался в 1990–2003 годах при среднегодовых темпах прироста на уровне 5,4%. Хотя в последние годы темпы роста импорта продовольственных товаров в Китае опережали темпы роста их экспорта, пока не отмечается устойчивого резкого увеличения импорта продовольственных товаров, которое предсказывали некоторые эксперты в начале 90-х годов (например, Brown, 1995).

Таблица 2.3

**ПОКАЗАТЕЛИ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ КИТАЯ И ИНДИИ ОТДЕЛЬНЫМИ
ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, 1994–2002 ГОДЫ**

(В процентах)

Пищевые продукты	Китай			Индия		
	1994–1996	1999–2001	2002	1994–1996	1999–2001	2002
Пшеница	90,0	96,1	99,1	97,0	107,7	104,3
Рис	98,5	101,1	99,5	103,1	110,7	81,2
Кукуруза	100,2	97,9	105,9	100,5	99,6	100,8
Говядина	99,5	98,2	98,2	105,6	108,9	111,5
Баранина и козлятина	98,7	98,5	98,0	101,4	101,4	100,7
Мясо птицы	97,1	95,2	97,5	100,0	100,0	100,1
Свинина	101,3	99,5	99,7	100,2	100,1	100,2
Соевые бобы	82,7	59,8	50,1	102,2	103,7	62,5
Пальмовое масло	14,9	11,0	7,0	0,0	0,0	0,0
Соевое масло	61,7	84,3	103,1	84,4	54,4	48,9
Молоко	87,0	88,9	90,3	100,1	100,3	100,4
Пелагическая рыба	30,2	38,7	38,9	97,9	95,7	92,9
Придонная рыба	89,4	85,6	83,8	100,2	100,8	100,6
Прочая морская рыба	107,6	143,8	162,4	151,0	172,6	170,8
Ракообразные	101,4	103,4	104,9	134,2	142,1	144,5
Бананы	92,6	91,3	94,1	100,0	100,0	100,1
Яблоки	100,9	102,3	106,1	100,9	100,1	100,0

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ФАОСТАТ.

Примечание: Показатель самообеспеченности равен отношению производства к совокупному предложению.
Совокупное предложение = производство + чистый импорт + чистые изменения в запасах.

Из таблицы также следует, что импорт продовольственных товаров в Китае существенно возрос в 2003 году и что основная часть этого прироста приходилась на увеличение импорта семян для жидких жирных масел (к которым относятся соевые бобы). По данным таможенной статистики, приведенным в публикации Gale (2005), импорт соевых бобов в Китае вновь увеличился в 2004 году и достиг примерно 7 млрд. долл. по сравнению с примерно 5 млрд. долл. в 2003 году и 2,2 млрд. долл. в 2002 году. Это соответствует примерно 30% прироста стоимостного объема импорта сельскохозяйственной продукции в 2002–2004 годах. Как будет показано ниже, столь резкое увеличение стоимостного объема импорта соевых бобов в Китае частично объясняется повышением цен на них на мировых рынках и увеличением стоимости их доставки. Вместе с тем повышение международных цен на сырьевые товары отчасти вызвано увеличением импортного спроса на эти товары со стороны самого Китая. Это означает, что высокий импортный спрос Китая оказал мультипликативное воздействие на стоимостной объем импортируемых товаров в долларовом выражении, и поэтому такое воздействие, возможно, носит самоограничивающий характер.

Следует также подчеркнуть, что в 2000–2003 годах объем импорта пшеницы был гораздо ниже, чем в начале 90-х годов (таблица 2.4). Согласно более поздним данным (Gale, 2005), в 2004 году в этой тенденции произошел резкий перелом, когда импорт пшеницы возрос до примерно 1,6 млрд. долларов. Как указано в исследовании Gale (2005), эти резкие скачки в объеме импорта во многом объяснялись правительственной политикой: в 1997–2003 годах Китай распродал запасы стареющего зерна из государственных резервов и пополнил их в 2004 году, а государственные органы, являющиеся основными импортерами пшеницы, увеличили ее импорт, пытаясь препятствовать повышению цен на отечественное зерно.

Что касается сельскохозяйственного сырья, то, как следует из таблицы 2.4, значительное увеличение стоимостного объема импорта в 2003 году во многом объяснялось ростом закупок хлопка. Это было тесно связано с увеличением потребления импортируемого хлопка, что объяснялось не только быстро растущим экспортом швейных изделий из Китая, но и отчасти плохим урожаем хлопка в стране в 2003 году. За последние несколько лет существенно ухудшился также

Таблица 2.4

**ТОРГОВЛЯ КИТАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В РАЗБИВКЕ
ПО ОСНОВНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1980–2003 ГОДЫ**

(Млн. долларов)

	Зерновые культуры, масличные семена и жирные растительные масла						Сельскохозяйственное сырье				
	Всего	в том числе		Продук- ция садо- водства	Продукция животно- водства	Другие продо- вольст- венные товары, напитки и табак	Всего продо- вольст- венные товары	Всего	в том числе		Вся сельско- хозяйст- венная продукция
		Пшеница	Семена для жидких жирных масел						Каучук и кожи и шкуры	Хлопок	
Экспорт											
1980	691	0	170	842	638	1 197	3 368	789	47	206	4 157
1987	1 332	1	640	1 290	1 659	1 471	5 752	1 685	777	140	7 437
1990	1 387	1	580	1 760	2 646	2 058	7 851	1 383	318	173	9 234
1995	1 242	2	494	3 399	4 758	2 854	12 254	1 343	49	95	13 597
2000	2 324	0	394	3 359	5 363	2 482	13 528	1 589	307	65	15 117
2001	1 788	47	412	3 777	5 887	2 744	14 196	1 256	82	78	15 452
2002	2 414	70	425	4 318	6 291	3 105	16 127	1 458	172	95	17 585
2003	3 528	265	532	5 249	7 071	3 352	19 201	1 604	135	103	20 805
Импорт											
1980	613	226	41	11	56	333	1 013	1 798	313	458	2 812
1987	2 063	1 362	62	55	138	879	3 135	2 576	13	460	5 711
1990	3 321	2 157	18	83	251	927	4 583	3 022	718	386	7 604
1995	6 176	2 026	104	185	784	1 917	9 062	6 385	1 487	1 168	15 446
2000	4 360	147	2 942	516	2 100	1 829	8 805	9 853	137	1 958	18 658
2001	4 530	121	3 194	675	2 180	1 802	9 186	10 133	117	2 246	19 320
2002	4 684	103	2 637	689	2 521	1 770	9 664	11 313	200	2 432	20 977
2003	8 854	77	5 514	871	3 098	1 866	14 689	14 866	1 218	3 339	29 555
Сальдо торговли											
1980	78	-226	129	832	582	864	2 355	-1 010	-266	-252	1 345
1987	-731	-1 362	578	1 235	1 521	592	2 617	-891	764	-320	1 726
1990	-1 934	-2 156	562	1 676	2 395	1 131	3 268	-1 639	-400	-213	1 629
1995	-4 934	-2 025	390	3 215	3 975	937	3 192	-5 041	-1 438	-1 073	-1 849
2000	-2 036	-147	-2 548	2 843	3 264	653	4 723	-8 264	170	-1 893	-3 541
2001	-2 742	-75	-2 782	3 102	3 707	942	5 009	-8 878	-35	-2 168	-3 868
2002	-2 271	-33	-2 212	3 629	3 770	1 335	6 463	-9 855	-27	-2 337	-3 391
2003	-5 326	188	-4 982	4 378	3 973	1 487	4 512	-13 262	-1 084	-3 236	-8 750

Для справки: Среднегодовые темпы прироста, 1990–2003 годы (в %)

Экспорт сельскохозяйственной продукции	4,9
Экспорт продовольственных товаров	5,4
Импорт сельскохозяйственной продукции	10,7
Импорт продовольственных товаров	9,4
Импорт продовольственных товаров, исключая семена для жидких жирных масел	5,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы статистических данных о товарной торговле Организации Объединенных Наций (КОМТРЕЙД ООН); и оценки Статистического управления Организации Объединенных Наций.

Примечание: Данные за 1980 год в значительной степени основываются на оценках. Зерновые культуры, масличные семена и растительные масла относятся к разделам 04, 22 и 42 Международной стандартной торговой классификации (МСТК). Продукция садоводства относится к разделу 05 МСТК. Продукция животноводства относится к разделам 01, 02 и 03 МСТК.

баланс в торговле шкурами и кожами (используемыми для изготовления другой продукции обрабатывающей промышленности, характеризующейся высокой долей природных ресурсов и труда, такой как обувь и изделия из кожи) и каучуком (используемым в производстве автомобильных шин).

Таким образом, хотя в целом Китай сохраняет самообеспеченность по основным группам продовольственных товаров, его баланс торговли сельскохозяйственной продукцией будет меняться в сторону усиления зависимости от импорта. Например, в исследовании Rosegrant et al. (2001: 74) приводятся оценки, согласно которым Китай превратится к 2020 года в крупнейшего мирового импортера сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении, в частности, объем его импорта должен увеличиться с 5 млрд. долл. в 1997 году до 22 млрд. долл. в 2020 году. Хотя это означает, что в процентах от совокупного сельскохозяйственного производства страны чистый объем китайского импорта сельскохозяйственной продукции увеличится лишь с 2 до 6%, такой исход во многом будет зависеть от быстрого роста производительности в сельском хозяйстве, что является одним из основополагающих предположений в сделанных оценках. В самом деле, хотя на протяжении ряда десятилетий объем сельскохозяйственного производства в Китае рос высокими темпами, в особенности начиная с осуществления сельскохозяйственных реформ в 1979 году (Fan and Zhang, 2002), его дальнейший рост, вероятно, будет необходим для того, чтобы обеспечить в будущем удовлетворение увеличивающегося спроса без серьезных последствий для самообеспеченности продовольственными товарами. Для этого, вероятно, потребуются дополнительные инвестиции в сельскохозяйственные исследования (Huang, Li and Rozelle, 2004).

Итак, в будущем баланс Китая в торговле сельскохозяйственной продукцией во многом бу-

дет зависеть от правительственной политики. В этом контексте новый подход к сельскохозяйственной политике, принятый в 2004 году, пред-

ставляет собой переоценку роли сельского хозяйства в экономическом развитии. Такая переоценка нашла отражение в первых национальных прямых субсидиях китайским фермерам, начавшемся процессе постепенной окончательной отмены давно существующего налога на фермеров, субсидировании закупок посевного материала и оборудования и увеличении

финансирования сельскохозяйственной инфраструктуры и исследований (Gale, Lomar and Tuan, 2005). Кроме того, если Китаю удастся улучшить структуру своего экспорта путем снижения удельного веса секторов с относительно высокой долей природных ресурсов и труда, таких как производство одежды, обуви и изделий из кожи, то это приведет к резкому перелому в наблюдающейся в последнее время тенденции к увеличению импорта сельскохозяйственной продукции, связанной с необходимостью импорта сырья для такого экспорта.

Переходя к оценке самообеспеченности Китая энергоресурсами, целесообразно напомнить, что в 2004 году он занимал шестое место в мире по объему производства нефти и выступал веду-

щим мировым производителем угля (BP, 2005). Фактически после открытия месторождений нефти в 60-х годах национальное производство нефти неизменно увеличивалось на протяжении последних четырех десятилетий, и удельный вес топлива в совокупном импорте оставался небольшим до примерно 1990 года. Однако в дальнейшем расширение отечественного производства не поспевало за ростом спроса. В результате в 1993 году Китай превратился в нетто-импортера нефти, и за по-

следнее десятилетие разрыв между внутренним потреблением и производством существенно увеличился (диаграмма 2.5). В отличие от этого динамика производства угля, на который в Китае,

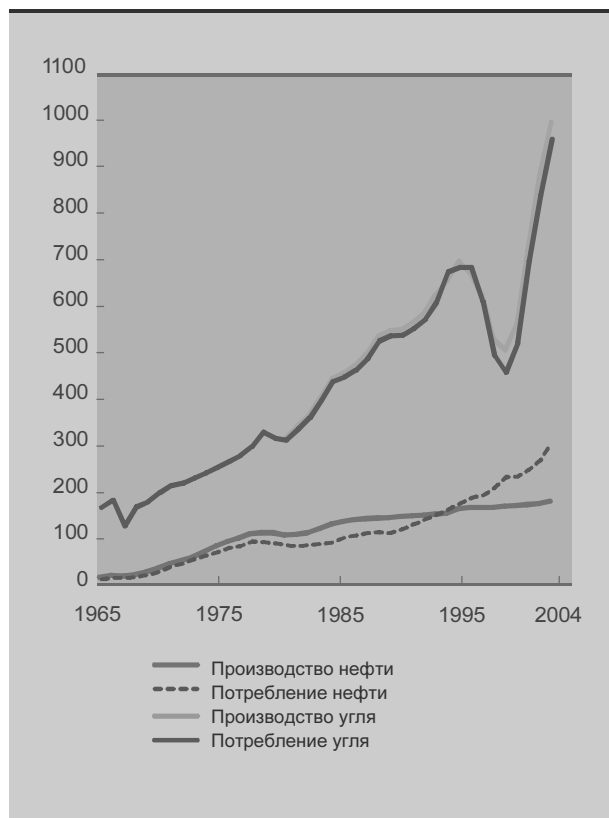
В будущем баланс Китая в торговле сельскохозяйственной продукцией во многом будет зависеть от правительственной политики.

В будущем рост спроса Китая на энергоносители, по всей видимости, будет по-прежнему опережать рост их производства, и поэтому расширение импорта топлива будет способствовать существенному увеличению стоимостного объема импорта страны.

Диаграмма 2.5

КИТАЙ: ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО НЕФТИ И УГЛЯ, 1965–2004 ГОДЫ

(Млн. т нефтяного эквивалента)



Источник: British Petroleum, *Statistical Review of World Energy* 2005.

Примечание: Данные о производстве угля имеются только начиная с 1981 года.

как уже упоминалось выше, по-прежнему приходится значительная часть совокупных потребляемых энергоресурсов, вплотную следовала за динамикой его потребления. Однако рост спроса Китая на энергоносители, по всей видимости, будет по-прежнему опережать дальнейший рост их производства, и поэтому расширение импорта топлива, вероятно, обусловит существенное увеличение общего стоимостного объема импорта страны.

В силу ограниченных собственных ресурсов энергии Индия в значительной степени зависит от их импорта. В частности, на топливо приходится от четверти до трети совокупного объема товарного импорта страны.

б) Структура импорта

Устойчивый быстрый экономический рост и индустриализация обычно сопровождаются увеличением импорта сырьевых товаров (как в абсолютном стоимостном выражении, так и по отношению к совокупному импорту) и, – как правило, на начальных этапах индустриализации, – импорта средств производства и промежуточных товаров. Таблица 2.5 иллюстрирует сдвиги в структуре импорта Японии, Республики Кореи, Китая и Индии на протяжении последних десятилетий. Таблица включает шесть широких товарных групп, делящихся на сырьевые и промышленные товары, при этом последние подразделяются на трудоемкие и ресурсоемкие товары, товары с низкой техноемкостью, производимые неквалифицированной рабочей силой, товары со средней техноемкостью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации, и товары с высокой техноемкостью, производимые высококвалифицированной рабочей силой, и в качестве отдельного сектора выделена продукция электронной промышленности¹⁶.

Как следует из таблицы, в отличие от опыта Республики Кореи в период быстрого экономического намерстывания, в Китае и Индии доля машин и оборудования в совокупном импорте сокращалась на протяжении последних нескольких лет. Хотя это, возможно, отражает значительный сдерживаемый спрос на передовую технологию, который, в особенности в случае Китая, может впоследствии привести к быстрому увеличению импорта продукции передовых технологий при создании надлежащих внутренних и международных условий, значительную роль сыграли также конкретные факторы, присущие этим странам.

В Индии снижение удельного веса машин и оборудования в совокупном импорте тесно связано с довольно ограниченной долей промышленности в экономической структуре страны. В Китае данный процесс совпал с резким увеличением удельного веса импорта электронных деталей и компонентов. Это отражало возросшую роль, которую играло участие в международных производственных сетях в национальных стратегиях индустриализации и развития последнего времени, что характерно также для многих других развивающихся стран. В принципе, участие в международных производственных сетях может придать значительный импульс реализации стратегии развивающейся страны в области развития

Таблица 2.5

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА ОТДЕЛЬНЫХ АЗИАТСКИХ СТРАН, 1965–2003 ГОДЫ

(В процентах от совокупного товарного импорта)

Товарные группы	Япония					Республика Корея					Китай ^а					Индия ^а				
	1965	1975	1985	1995	2003	1965	1975	1985	1995	2003	1965	1975	1985	1995	2003	1965	1975	1985	1995	2003
Сырьевые товары	80,5	83,0	74,7	45,8	42,1	48,4	49,4	42,8	31,9	35,8	18,0	20,4	20,1	20,1	20,1	44,3	45,4	42,3	45,4	45,4
Все продовольственные товары	22,7	18,0	14,1	16,4	12,5	15,1	14,2	5,8	5,5	5,6	7,4	7,0	3,6	3,6	3,6	31,9	8,4	4,6	5,8	5,8
Мясо и мясные продукты	0,6	1,2	1,5	2,9	2,3	0,0	0,2	0,1	0,6	0,9	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Рыба и морепродукты	0,9	2,0	3,7	5,3	3,4	0,0	0,1	0,3	0,6	1,1	0,1	0,1	0,5	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зерновые и продукты из них	9,4	5,7	3,1	1,6	1,4	12,1	9,5	2,9	1,5	1,1	1,9	2,8	0,1	2,8	0,1	29,1	0,6	0,1	0,0	0,0
Фрукты и овощи	1,8	1,1	1,5	1,9	1,6	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	1,4	1,3	1,6	1,5	1,5
Масличные семена и растительные масла	4,7	2,7	1,8	1,0	0,8	0,9	1,0	1,2	0,7	0,5	1,0	2,1	2,1	2,1	2,1	0,6	3,9	2,3	3,8	3,8
Сельскохозяйственное сырье	20,4	9,5	7,2	6,3	3,0	22,2	11,4	7,9	5,5	2,5	6,3	5,0	3,7	5,0	3,7	2,5	3,4	4,3	3,3	3,3
Хлопок	5,4	1,5	0,8	0,2	0,1	9,1	3,4	1,7	0,6	0,2	0,0	1,1	0,3	0,0	0,3	0,8	0,1	0,5	0,5	0,5
Каучук	1,6	0,3	0,4	0,4	0,3	1,9	0,8	0,7	0,6	0,3	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,2	0,5	0,6	0,4	0,4
Пробка и древесина	6,1	5,3	3,4	3,7	1,7	4,6	3,7	1,8	1,3	0,5	1,4	0,4	0,9	0,4	0,9	0,0	0,2	0,7	1,0	1,0
Минеральное сырье, руды и металлы	17,4	11,0	9,0	6,7	5,0	4,2	4,7	5,3	6,4	5,6	3,0	4,5	5,6	3,0	4,5	5,4	7,0	7,5	4,3	4,3
Металлические руды и металлический лом	12,5	7,8	5,0	2,9	2,4	1,1	2,4	2,9	2,5	2,6	1,2	2,3	2,9	0,4	1,9	0,4	1,9	2,5	1,8	1,8
Цветные металлы	3,0	2,2	3,1	3,2	2,2	2,0	0,9	1,5	3,5	2,8	1,7	2,0	2,5	2,7	2,8	2,7	2,8	3,7	1,9	1,9
Топливо	20,0	44,5	44,4	16,4	21,6	7,0	19,1	23,8	14,5	22,1	1,3	3,9	7,2	4,4	26,6	25,9	25,9	32,0	32,0	32,0
Трудовые и ресурсные промышленные товары	1,8	4,0	5,7	14,0	12,2	6,8	5,3	5,0	7,7	6,8	12,9	14,4	6,9	4,0	8,2	9,7	8,2	9,7	13,5	13,5
Текстильные изделия	0,7	1,4	1,6	1,9	1,4	6,0	3,5	2,2	3,1	1,9	8,6	8,5	3,5	3,5	3,5	0,3	0,8	1,1	1,6	1,6
Одежда	0,1	0,9	1,6	5,7	5,2	0,1	0,1	0,1	0,8	1,5	0,0	0,8	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Изделия из пробки и древесины и бумажная продукция	0,2	0,5	0,9	2,7	2,7	0,4	0,4	0,6	1,6	1,3	3,1	2,5	1,4	1,7	1,2	1,7	1,2	1,5	1,0	1,0
Продукция из нерудных ископаемых	0,7	0,8	1,0	1,8	1,2	0,3	0,4	1,0	1,2	1,3	0,8	0,8	0,9	2,0	6,1	2,0	6,1	6,8	10,5	10,5
Промышленные товары с низкой технологичностью, производимые неквалифицированной рабочей силой	2,5	0,8	1,9	3,2	2,5	8,9	9,7	16,2	7,7	5,7	13,8	7,5	6,7	9,8	8,9	5,6	5,6	5,6	5,2	5,2
Металлургическая продукция	1,7	0,3	1,2	1,8	0,9	5,4	4,7	3,8	5,0	4,2	11,1	5,0	5,3	8,4	7,1	4,2	4,2	4,2	2,0	2,0
Суда и подки	0,4	0,2	0,2	0,1	0,0	1,6	3,4	11,1	1,2	0,3	0,5	0,8	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	1,9	1,9
Промышленные товары со средней технологичностью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	5,2	3,8	4,4	10,2	11,5	10,3	14,3	13,5	20,7	15,4	27,7	26,2	20,1	15,8	17,0	16,6	16,6	16,6	10,4	10,4
Неэлектрические машины	4,2	2,7	2,7	4,0	5,0	7,9	11,1	10,8	16,7	9,2	19,2	20,8	12,6	11,6	14,0	12,9	12,9	12,9	7,4	7,4
Электрические машины, исключая электронную продукцию	0,5	0,5	0,8	1,9	2,7	1,7	1,7	1,6	2,1	4,0	1,8	2,8	3,9	2,9	1,1	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
Промышленные товары с высокой технологичностью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	6,9	5,3	9,1	11,1	12,7	24,1	14,6	13,0	16,5	14,2	17,1	17,2	18,8	23,0	17,0	20,4	20,4	20,4	14,2	14,2
Продукция электронной промышленности	1,9	1,9	2,8	12,3	16,0	1,0	6,1	8,7	13,9	20,1	8,3	12,7	26,2	1,9	3,2	4,3	4,3	4,3	9,4	9,4
Оборудование связи (за исключением его деталей) и бытовые приборы	0,1	0,2	0,1	1,4	1,9	0,3	0,8	0,7	0,5	1,0	2,1	0,8	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3
Компьютеры и канцелярское оборудование (за исключением их деталей)	1,2	0,7	0,8	3,3	4,3	0,1	0,3	1,1	1,8	1,9	1,3	0,9	2,8	0,2	0,5	0,7	0,7	0,7	1,6	1,6
Детали и компоненты ^б	0,6	1,0	0,9	7,6	9,8	0,7	5,1	6,9	11,6	17,2	4,9	11,0	23,0	1,5	2,6	3,5	3,5	3,5	7,4	7,4

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМПТРЕЙД ООН.^а Данные за более ранние годы отсутствуют.^б Включая МСТК 759, 764, 772 и 776.

и индустриализации, главным образом в связи с тем, что такое участие расширяет набор секторов, на которые могут опереться развивающиеся страны в своих усилиях на пути индустриализации. Поскольку в ряде промышленных секторов технологии производства определенных товаров позволяют разбить производственный процесс на различные стадии, страны, находящиеся на пути индустриализации, могут сосредоточить усилия на освоении лишь одного этапа производства или на ограниченной подгруппе операций в рамках производства конечного продукта. Таким образом, как представляется, производителям больше не нужно осваивать всю производственную цепочку и организовывать ее в рамках отдельных компаний, в чем как раз и заключалась стратегия, характерная для большинства предыдущих периодов индустриализации в Азиатском регионе. С другой стороны, в Китае производственное кооперирование такого рода, как представляется, получило развитие в основном в секторе электроники. Кроме того, в случае географически рассредоточенных производственных объектов соответствующие положительные выгоды от субподрядной деятельности или размещения филиалов транснациональных корпораций (ТНК), по всей видимости, снижаются в связи с тем, что объем технологии и ноу-хау, необходимых на каком-либо одном производственном объекте, будет меньше и что в данном случае происходит усиление трансграничных связей с предыдущими и последующими производственно-технологическими звеньями за счет ослабления связей внутри страны.

Именно слабость связей с отечественными поставщиками (а именно дефицит национальных источников поставки подходящей промежуточной продукции) ограничило эффект воздействия ориентированных на экспорт сборочных производств в ряде развивающихся стран на процесс их развития в течение последних нескольких лет (*TDR 2002*). Кроме того, слабое развитие таких связей, как правило, сводит сравни-

В Индии снижение удельного веса машин и оборудования в совокупном импорте тесно связано с ограниченной долей промышленности в ее экономике...

...тогда как в Китае оно отражает возросшую роль, которую играет участие в международных производственных сетях в его стратегиях индустриализации и развития последнего времени.

тельные стоимостные преимущества страны в ориентированном на экспорт сборочном производстве к операциям с низкими удельными затратами на оплату труда. Что касается Китая, то, как представляется, хотя затраты на оплату труда в японских компаниях электронной промышленности, действующих в Китае, гораздо ниже, чем в Японии, финансовые преимущества организации производства в Китае, а не в Японии, существенно снижаются из-за того, что во многих случаях местные поставщики не могут предложить промежуточные товары требуемого качества (Marsh, 2004). Вместе с тем значительные вложения, производимые в последнее время Китаем в целях развития отечественной обрабатывающей промышленности могут существенно снизить зависимость электронной промышленности Китая от импортных деталей и компонентов и укрепить внутренние связи в отечественной промышленности в целом благодаря появлению на рынке альтернативной продукции отечественного производства.

Различные этапы увеличения и снижения доли текстильных изделий и одежды в структуре импорта четырех стран отражают важную роль экспорта трудоемкой продукции в процессе индустриализации¹⁷. В Японии импорт текстильных изделий оставался стабильным на протяжении последних четырех десятилетий, тогда как доля одежды в структуре импорта существенно возросла, в особенности за последние десять лет. Таблица 2.5 свидетельствует также о неуклонном снижении доли текстильных изделий в структуре импорта Республики Кореи параллельно с устойчивым повышением доли одежды, как и в Японии. В Китае наблюдающееся в настоящее время снижение удельного веса текстильных изделий в структуре импорта сходно с тенденцией, имевшей место в Республике Корея с 70-х годов. В Индии доля текстильных изделий в структуре импорта возросла, но этот рост имел место с очень низкого исходного уровня, в целом же удельный вес текстильных изделий и одежды

в структуре импорта страны не претерпел существенных изменений за последние несколько лет.

Резкое снижение доли сырьевых товаров в структуре импорта Японии и Республики Кореи в 1985–1995 годах, возможно, представляется как не согласующееся с ожидаемыми изменениями в сравнительных преимуществах стран с динамично развивающейся экономикой и относительно бедными природными ресурсами. Однако эта тенденция, в особенности в случае Японии, по всей видимости, отчасти отражает дальнейшие структурные изменения, в частности в 1985–1995 годах доля промышленности в совокупном объеме производства в этой стране снизилась с 40 до 34%, тогда как удельный вес сектора услуг возрос с 59 до 68% (*UNCTAD Handbook of Statistics*, различные выпуски, таблица 7.3). Кроме того, сокращение удельного веса сырьевых товаров было главным образом связано со снижением цен на нефть во второй половине 80-х годов. В 1965–1985 годах снижение доли сырьевых товаров в совокупном импорте Японии и Республики Кореи в основном приходилось на сельскохозяйственный сектор. Это, возможно, отчасти отражает увеличение отечественного производства в результате “зеленой революции”. Вместе с тем некоторые эксперты отмечают характерную в целом для стран тенденцию к защите своего сельскохозяйственного сектора в период индустриализации (например, Timmer, 2002).

Таблица 2.5 свидетельствует также об увеличении доли масличных семян и растительных масел в структуре импорта как Китая, так и Индии, о чем говорилось выше. Однако поскольку значительная часть импортируемых масличных семян (и соевых бобов) используется в качестве корма для животных, это способствовало ограничению импорта мяса. В отличие от этого в Японии и Республике Кореи импорт мяса возрос, а импорт масличных семян оставался низким. Кроме того, таблица свидетельствует о высокой доле топлива и ряда сырьевых товаров (таких как хлопок, каучук, древесина, железная руда и цветные металлы) в структуре совокупного импорта в период быстрого экономического роста и индустриализации. Например, в общей структуре импорта Японии и Республики Кореи на топливо приходится примерно пятая часть, а в структуре

импорта Китая его доля возросла за последние 15 лет в пять раз. Удельный вес минерального сырья, руд и металлов в импорте резко снизился в Японии, достиг, как представляется, максимального уровня в Республике Кореи и продолжает увеличиваться в Китае. Такая динамика, по всей видимости, определяется рассмотренным выше циклом удельного потребления металлов в рамках процесса индустриализации и деиндустриализации. И наконец, сокращение доли хлопка в импорте Японии и Республики Кореи за последние четыре десятилетия связано с изменениями удельного веса текстильных изделий и одежды в структуре экспорта этих двух стран, о чем говорится ниже.

В таблице 2.6 представлена оценка возможных изменений в импорте отдельных товаров в Китае и Индии в течение следующих двух десятилетий. В отношении Японии и Республики Кореи в таблице показана динамика физического и стоимостного объема импорта отдельных сырьевых товаров в течение первого

и второго десятилетий их периода послевоенного экономического намерстывания и углубления торговой интеграции, а также в течение следующего 20-летнего периода. Эти данные сравниваются с увеличением импорта в Китае и Индии в 1990–2000 годах¹⁸, а также с прогнозами импорта

отдельных товаров в этих двух странах в течение периода до 2010 года, а в отдельных случаях до 2020 года.

Что касается Китая, то увеличение импорта отдельных сырьевых товаров в 1990–2000 годах напоминает тенденции, наблюдавшиеся в Японии в течение первых двух десятилетий ее периода послевоенного экономического намерстывания и углубления торговой интеграции. Вместе с тем, темпы роста импорта этих товаров в Китае ниже соответствующих показателей, наблюдавшихся в Республике Кореи в сопоставимые периоды. Двумя основными исключениями из этой общей схемы является очень быстрый рост китайского импорта нефти и соевых бобов. Однако с учетом того, что Китай сам является производителем нефти и угля при высокой доле угля в структуре национального потребления энергоресурсов, отмеченный в последнее время рост импорта нефти начался с очень низкого исходного уровня. В отношении отдельных сырьевых товаров,

В Китае импорт энергоресурсов и сырья будет продолжать увеличиваться быстрыми темпами в течение ряда лет.

Таблица 2.6

**МАСШТАБЫ ИЗМЕНЕНИЙ В ИМПОРТЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ СЫРЬЯ В ЯПОНИЮ,
РЕСПУБЛИКУ КОРЕЮ, КИТАЙ И ИНДИЮ В ОТДЕЛЬНЫЕ ПЕРИОДЫ**

Товары	Япония						Китай					
	1955–1965			1965–1975			1975–1995			1990–2000		
	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем
Соевые бобы	2,3	2,3	1,8	4,2	4,2	1,4	1,5	11 490,5	7 072,6	1,5 ^a	2,5 ^b	2,5 ^b
Натуральный каучук и сходные натуральные резины	2,3	1,4	1,4	1,7	1,7	2,4	6,9	2,5	2,0	2,3
Древесина, пиломатериалы и пробка	..	8,0	..	5,3	5,3	..	3,9	..	5,2
Хлопок	1,5	1,2	1,0	1,9	1,9	0,5	0,9	0,6	0,2	3,4
Железная руда и концентраты	7,1	6,4	3,4	4,2	4,2	0,9	1,4	4,9	4,7	5,0 ^c
Руда и концентраты цветных недрогоценных металлов	5,3	8,6	3,2	6,1	6,1	0,8	2,7	4,0	4,3	2,1 ^d	5,6 ^d	..
Уголь, кокс и брикеты	6,0	4,8	3,6	12,8	12,8	2,0	1,9	..	0,9
Нефть, сырая и частично очищенная	9,9	7,0	3,1	18,8	18,8	1,0	1,5	24,0	35,1	2,5 ^e	4,1 ^e	..
Нефтепродукты	..	3,4	..	4,4	4,4	..	4,2	6,0	6,5

Товары	Республика Корея						Индия					
	1964–1970			1970–1980			1980–2000			1990–2000		
	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем	Физический объем	Стоимостной объем	Физический объем
Соевые бобы	3,6	3,3	18,4	48,5	2,7	2,7	2,0	1,1
Натуральный каучук и сходные натуральные резины	2,7	2,8	4,6	13,6	2,8	2,8	1,3	0,2	0,2	3,0
Древесина, пиломатериалы и пробка	..	6,8	..	7,0	1,0	..	1,9
Хлопок	1,7	1,7	3,0	9,5	1,0	1,0	0,7	159,0 ^f	111,5 ^f	1,1
Железная руда и концентраты	25,1	149,3	121,3	168,8	4,3	4,3	5,5	2,7	2,6
Руда и концентраты цветных недрогоценных металлов	38,0	25,0	13,7	31,8	6,3	6,3	7,2	6,8	3,0
Уголь, кокс и брикеты	..	1,2	..	147,8	4,9	..	2,6
Нефть, сырая и частично очищенная	12,4 ^g	9,4	2,8	44,9	4,9	4,9	4,5	3,6	4,4	1,6 ^e	2,3 ^e	..
Нефтепродукты	..	0,6	33,6	69,7	8,0	8,0	9,5	..	0,5

Источники: Данные о торговле Японии на основе Информационного Статистического бюро Японии; данные о торговле Республики Корея, Китая и Индии на основе базы данных КОМПРЕЙД ООН. Прогнозы в отношении каучука и хлопка на основе FAO, 2003; в отношении соевых бобов – FAO, 2003, и Rosegrant et al., 2001; в отношении железной руды – UNCTAD, 2004b; в отношении всех добывающих отраслей – van Meijl and van Tongeren, 2004; в отношении нефти – IEA, 2004b.

Примечание: Приведенные в таблице цифры показывают, во сколько раз увеличился объем импорта, например цифра "2" означает увеличение объема импорта в два раза.

^a Мука из масличных жмыхов.

^b 1997–2020 годы.

^c Прогнозы до 2009 года.

^d Все добывающие отрасли.

^e Прогнозы по отношению к базовому 2002 году.

^f Период 1989–1991 годов к периоду 1979–1981 годов.

^g 1965–1970 годы.

указанных в таблице 2.6, в Индии темпы роста были существенно ниже, чем в Китае, за исключением хлопка. В основном это, по всей видимости, объясняется более медленными темпами индустриализации в Индии по сравнению с Китаем.

Анализ тенденций в импорте Японии и Республики Кореи свидетельствует о неуклонном замедлении темпов роста импорта в Японии (в особенности по физическому объему) в 1955–1995 годах, тогда как в Республике Корея рост импорта ускорялся на протяжении первого и второго десятилетий периода экономического намертвения, а в дальнейшем замедлился. Из этого следует, что импорт сырьевых товаров и материалов особенно быстро увеличивается на начальном этапе экономического намертвения¹⁹.

Означает ли это, что темпы роста импорта в Китае в течение следующих двух десятилетий, вероятно, будут ниже, чем в 1990–2000 годах? Прогнозы роста импорта по отдельным товарам, указанным в таблице 2.6, свидетельствуют о том, что в Китае рост физического объема импорта сырьевых товаров в среднем, по всей видимости, замедлится по сравнению с 1990–2000 годами. Однако, когда Китай приступил к интеграции в мировую экономику, уровень доходов на душу населения в стране был гораздо ниже существовавшего в Японии и Республике Корея на этапе, когда они, в свою очередь, начали процесс быстрой интеграции. Поэтому можно ожидать, что Китай сохранит сравнительно высокие темпы роста импорта энергоресурсов и сырьевых товаров в течение ряда лет в целях поддержания динамичного экономического роста.

с) Структура экспорта

Устойчивый рост экспорта, который был характерен для всех периодов индустриализации в Азиатском регионе на протяжении последних пяти десятилетий, был бы невозможен без изменений в структуре экспорта. Накопление физического и человеческого капитала повышает производительность труда и тем самым, как правило, связано с повышением уровня заработной платы, хотя прямой связи между ростом производительности труда в определенных секторах и повышением заработной платы не существует (*TDR, 2004*, глава IV, приложение 1). В связи с последующими изменениями в сравнительных преимуществах стран, переживающим индустриализацию, необходимо улучшать структуру своего

экспорта, повышая долю товаров с относительно более значительным потенциалом для роста производительности труда в целях поддержания темпов роста производства.

В данном контексте важно, чтобы отечественные компании выходили на экспортные рынки в секторах с высоким потенциалом с точки зрения роста производительности и емкости рынка и использовали экспортные поступления для финансирования импорта средств производства, промежуточной продукции и сырьевых товаров, необходимых для дальнейшего повышения производительности труда и индустриализации. Хотя потенциал для дальнейшего роста производительности труда и расширения рынка не одинаков для широких товарных групп, продукция обрабатывающей промышленности, в особенности с высокой долей квалифицированного труда, обладает, по общему признанию, более значительным таким потенциалом по сравнению с другими товарными группами. Это обусловлено тем, что сырьевые секторы сталкиваются с ухудшением условий торговли в долгосрочном плане и ограничениями для роста производительности труда; на рынках же трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развивающимися странами, может быстро возникнуть избыточное предложение.

Повышение удельного веса продукции обрабатывающей промышленности в структуре экспорта стран, переживающих быструю индустриализацию, не является новой тенденцией. В некоторых ныне развитых странах, таких как Канада, Япония, Швеция и Соединенные Штаты, доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте быстро увеличивалась на протяжении первых шести десятилетий двадцатого столетия. В Канаде и Соединенных Штатах она неизменно возрастала до середины 50-х годов, после чего стабилизировалась, тогда как в Японии и Швеции она продолжала возрастать. В Японии она выросла более чем в два раза за шестидесятилетний период и достигла 88% в 1959 году, при этом основной прирост приходился на период после Второй мировой войны.

Для изучения связей между индустриализацией и улучшением структуры экспорта в азиатских странах в таблице 2.7 были использованы шесть широких товарных групп, перечисленных в таблице 2.5. Как следует из таблицы, Японии, Республике Корея и Китаю (но, как показано ниже, не Индии) действительно удалось улучшить структуру своего товарного экспорта путем ее

переориентации с сырьевых товаров на продукцию обрабатывающей промышленности. В экспорте продукции обрабатывающей промышленности для ранних этапов процесса быстрого экономического роста и индустриализации была характерна высокая доля трудоемких товаров, в частности одежды, тогда как дальнейшее промышленное развитие в Японии и Республике Корея сопровождалось значительным повышением удельного веса электронной продукции, а также других видов промышленных товаров с более высокой долей квалифицированного труда, в частности автомобилей.

Последовательность этих изменений в целом была сходной во всех трех странах, хотя они имели место в различное время. В Японии доля сырьевых товаров в структуре товарного экспорта начала резко снижаться еще до Второй мировой войны, а доля текстильных изделий и одежды достигла пикового уровня в 50-х годах. Как следует из таблицы, на текстильные изделия, а также металлургическую продукцию в середине 60-х годов по-прежнему приходилась значительная часть экспорта Японии, но к середине 80-х годов с подъемом автомобилестроительной промышленности автомобили превратились в крупнейшую статью японского экспорта. Вместе с тем в структуре экспорта начала увеличиваться доля средств производства, в частности неэлектрических машин и электронной продукции. Следует отметить, что в середине 80-х годов доля готовой продукции электронной промышленности достигла пикового уровня, а впоследствии детали и компоненты электротехнической и электронной промышленности наряду с автомобилями стали главными статьями японского товарного экспорта. Протекционистские тенденции на основных экспортных рынках Японии (а именно в Соединенных Штатах и Западной Европе), повышение курса иены после заключенного в отеле "Плаза" соглашения в 1985 году и усиление конкуренции со стороны НИС сыграли существенную роль в изменении структуры экспорта Японии (см., например, Balassa and Noland, 1988).

В Республике Корея даже в середине 60-х годов на сырьевые товары приходилось около

40% товарного экспорта и еще примерно 40% приходилось на трудоемкие и ресурсоемкие промышленные товары (главным образом текстильные изделия, одежду, изделия из пробки и древесины и бумажную продукцию). Снижение удельного веса сырьевых товаров в 70-х годах и одежды в 80-х и 90-х годах сопровождалось повышением доли транспортного оборудования, машин, химической продукции промышленного назначения и электронной продукции. Что касается продукции электронной промышленности, то доля готовых изделий и деталей и компонентов увеличивалась довольно равномерно в 80-х годах, но в дальнейшем быстрое повышение удельного веса деталей и компонентов способствовало превращению продукции электронной промышленности в главную статью экспорта страны. Снижение доли одежды и готовой продукции электронной промышленности

ускорялось вследствие повышения роли производственных сетей с размещением сборочных операций в Китае.

Что касается Китая, то после резкого повышения международных цен на нефть в 70-х годах топливо превратилось в важный источник экспортных поступлений. В результате до середины 80-х годов на сырьевые товары, включая также значительную долю продовольственных товаров, приходилась наибольшая часть совокупного

товарного экспорта Китая. В дальнейшем быстрое увеличение внутреннего спроса на энергоносители и резкое снижение международных цен на нефть привели к существенному сокращению доходов Китая от экспорта сырьевых товаров. С тех пор основное место в структуре товарного экспорта занимают трудоемкие и ресурсоемкие промышленные товары (главным образом текстильные изделия, одежда и обувь), продукция химической промышленности, машины и, все в большей мере, продукция электронной промышленности. В отличие от Японии и Республики Кореи в Китае экспорт продукции электронной промышленности по-прежнему довольно равномерно распределяется между готовыми изделиями и деталями и компонентами. Это связано с тем, что осуществляющиеся в Китае сборочные операции в значительной мере основываются на импорте промежуточных товаров из других стран, включая Японию и Республику Корею.

Таблица 2.7

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ОТДЕЛЬНЫХ АЗИАТСКИХ СТРАН, 1965–2003 ГОДЫ

(В процентах от совокупного товарного экспорта)

Товарные группы	Япония					Республика Корея					Китай ^а			Индия ^а			
	1965	1975	1985	1995	2003	1965	1975	1985	1995	2003	1987	1995	2003	1975	1985	1995	2003
Сырьевые товары	8,8	4,4	2,7	2,8	2,9	40,6	18,4	8,7	6,7	7,3	37,7	15,7	9,2	55,1	41,8	25,6	23,0
Все продовольственные товары	4,4	1,5	0,8	0,5	0,5	16,7	13,2	4,1	2,3	1,4	15,6	8,3	4,4	37,7	25,3	19,0	11,4
Сельскохозяйственное сырье	2,3	1,4	0,6	0,6	0,5	8,6	1,6	0,7	1,3	0,9	6,3	1,8	0,7	4,0	2,8	1,3	1,3
Минеральное сырье, руды и металлы	1,7	0,4	0,9	1,1	1,4	14,3	1,3	0,7	1,0	1,5	3,4	2,1	1,6	12,3	7,6	3,6	4,4
Топливо	0,4	1,1	0,3	0,6	0,4	1,1	2,2	3,1	2,0	3,6	12,4	3,6	2,5	1,1	6,0	1,7	5,9
Трудовые и ресурсоемкие промышленные товары	23,9	8,7	5,5	3,8	3,3	41,4	48,7	32,0	19,0	10,0	35,7	37,3	27,7	27,8	42,2	48,5	40,3
Текстильные изделия	13,7	5,3	2,8	1,7	1,4	15,1	13,0	8,4	10,1	5,6	16,2	9,5	6,2	13,8	11,6	14,0	11,0
Одежда	3,4	0,6	0,4	0,1	0,1	11,8	22,6	14,7	4,1	0,9	14,5	16,3	11,9	4,5	10,2	13,2	10,7
Обувь, изделия из кожи и дорожные принадлежности	1,4	0,4	0,2	0,1	0,0	2,4	5,5	6,8	3,0	0,9	2,4	6,8	4,5	5,3	6,8	4,4	2,9
Изделия из пробки и древесины и бумажная продукция	2,2	1,0	0,8	0,7	0,7	10,5	5,4	0,9	1,3	1,1	1,4	2,4	3,3	0,4	0,2	0,5	0,7
Изделия из нерудных ископаемых	3,2	1,3	1,2	1,2	1,1	1,6	2,1	1,1	0,6	0,5	1,2	2,3	1,8	3,8	13,4	16,4	14,9
Промышленные товары с низкой технологичностью, производимые некалифицированной рабочей силой	30,6	35,7	15,3	9,5	9,0	8,7	10,3	28,8	13,0	11,8	4,0	8,8	7,2	6,1	2,5	6,2	9,2
Металлургическая продукция	15,4	18,5	7,8	3,9	3,8	7,3	4,6	6,0	4,5	4,1	1,1	3,7	1,2	2,7	0,5	3,3	5,1
Металлоизделия	3,6	3,3	2,0	1,7	1,6	1,3	2,5	5,0	3,0	1,6	2,2	3,0	3,3	2,1	1,4	1,9	3,3
Простое транспортное оборудование	2,7	3,1	2,0	1,4	1,5	0,0	0,6	1,2	1,0	0,2	0,3	1,5	2,0	1,2	0,6	1,1	0,6
Суда и лодки	8,9	10,9	3,4	2,5	2,2	0,0	2,7	16,7	4,5	5,8	0,4	0,6	0,7	0,1	0,0	0,0	0,2
Промышленные товары со средней технологичностью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	15,0	27,4	40,8	41,8	45,0	2,8	5,6	7,4	20,5	22,8	6,4	8,8	12,1	5,7	5,8	6,3	8,4
Резиновые и пластмассовые изделия	1,9	1,4	1,3	1,5	1,6	0,7	3,5	1,9	1,8	1,6	0,5	2,2	2,2	0,5	0,8	1,7	1,4
Неэлектрические машины	7,1	10,8	13,4	18,8	17,2	1,4	0,6	2,0	5,9	6,9	1,4	3,2	4,9	3,0	3,0	2,2	3,6
Электрические машины, исключая электронную продукцию	2,8	2,8	3,3	4,8	4,7	0,2	1,4	1,4	5,4	2,4	0,6	3,0	4,2	1,1	1,0	0,7	1,4
Автомобили	3,2	12,4	22,7	16,6	21,5	0,5	0,1	2,1	7,4	11,8	3,9	0,4	0,6	1,1	0,9	1,8	2,0
Промышленные товары с высокой технологичностью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	9,8	11,0	9,4	12,6	15,2	0,5	3,1	5,2	8,9	10,4	7,8	8,8	7,1	2,8	4,2	8,6	12,4
Химическая продукция промышленного назначения	6,0	6,8	4,1	6,4	7,7	0,2	1,2	3,0	7,0	8,5	5,0	5,0	3,8	1,8	2,2	5,9	8,5
Фармацевтические товары	0,4	0,2	0,2	0,4	0,7	0,0	0,2	0,1	0,2	0,2	1,1	1,1	0,7	0,7	1,5	2,3	3,2
Летательные аппараты	0,1	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,3	0,8	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1
Научные инструменты	3,3	3,9	5,0	5,6	6,4	0,2	1,4	1,3	1,4	1,5	1,6	2,6	2,6	0,3	0,4	0,3	0,6
Продукция электронной промышленности	7,5	10,9	23,5	27,5	22,6	0,9	9,4	13,5	29,1	35,8	3,4	12,3	30,3	0,8	0,8	1,9	1,9
Оборудование связи (за исключением его деталей) и бытовые приборы	5,0	5,7	9,2	2,6	3,7	0,8	2,9	5,8	5,2	4,2	2,3	4,4	6,0	0,4	0,1	0,2	0,3
Компьютеры и канцелярское оборудование	0,3	1,2	4,8	4,9	2,0	0,0	0,4	1,4	3,4	5,0	0,3	2,1	9,9	0,1	0,1	0,3	0,3
(за исключением их деталей)	2,3	4,1	9,4	20,0	17,0	0,1	6,1	6,3	20,5	26,5	0,7	5,8	14,4	0,3	0,5	1,3	1,3
Детали и компоненты ^б	4,4	1,9	2,7	1,9	1,8	5,0	4,6	4,4	2,7	1,7	5,1	8,1	6,2	1,6	2,6	2,8	4,7
Другие промышленные товары																	

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМПТРЕЙД ООН.^а Данные за более ранние годы отсутствуют.^б Включая МСТК 759, 764, 772 и 776.

Несмотря на сходные черты в общей динамике развития структуры экспорта стран, позднее вставших на путь индустриализации, и лидеров в этом процессе, происходящие изменения базируются на весьма различных структурах производства и по-разному связаны со структурой импорта соответствующих стран. В Японии улучшение структуры экспорта опиралось на мощную отечественную технологическую базу, которая получила развитие до начала глобального процесса экономической интеграции страны в 50-х годах. С другой стороны, Китай и еще раньше, в частности в 70-х и 80-х годах, Республика Корея смогли воспользоваться возможностями участия в трудоемких сегментах международных производственных сетей. В данном контексте Республика Корея осуществляла импорт главным образом технологии и оборудования, которые использовались для развития экспортного производства с высокой долей внутренней добавленной стоимости (*TDR 2002*). В отличие от этого Китай в сравнительно большей степени ориентировался на сборочные операции по производству готовых изделий из импортируемых деталей и компонентов, что является наиболее трудоемким сегментом производственного процесса, и его экспорт по-прежнему включает значительную импортную составляющую.

Вместе с тем наблюдаются признаки, указывающие на увеличение доли отечественной добавленной стоимости в переработанной продукции, экспортируемой Китаем. По данным таможенной статистики Китая, показатель отношения экспорта к импорту в случае производства продукции на базе импортируемых материалов неизменно повышался, в частности, он возрос с 1,2 в 1994 году до примерно 1,5 в 1998–2001 годах и 1,7 к концу 2004 года. Электронная промышленность, по всей видимости, внесла наиболее весомый вклад в увеличение доли отечественного компонента в экспорте переработанной продукции, поскольку на отечественных поставщиков приходится все более значительная часть деталей и компонентов, используемых в такой продукции, в частности, это относится к взаимным поставкам различных иностранных филиалов, находящихся в Китае (Lemoine and Ünal-Kesenci, 2004: 840–841).

Наиболее важным фактором в повышении доли отечественной добавленной стоимости в экспортируемой Китаем продукции электронной промышленности стала наблюдающаяся в последнее время тенденция к массовой децентрали-

зации операций по проектированию микросхем (данный процесс создает наиболее значительную стоимость в электронной промышленности) в результате их перенесения из развитых стран в азиатские страны, являющиеся ведущими экспортерами электронной продукции, включая Китай (Ernst, 2004). Применение методов модульного проектирования (этот подход впервые был использован в автомобилестроительной промышленности примерно два десятилетия назад) облегчило использование стандартных блоков при проектировании электронных схем и, таким образом, децентрализацию работы групп, занимающихся их проектированием, и с их размещением в самых разных точках мира, имеющих различную, но взаимодополняющую специализацию. Это способствовало повышению производительности проектирования микросхем и улучшению управления быстро растущими издержками, связанными с их проектированием и отражающими все более высокие требования к конструкции электронных схем. Привлекательность азиатских развивающихся стран, и в частности Китая, в качестве новых районов для размещения операций по проектированию микросхем объясняется сочетанием ряда факторов, включая сравнительно низкий уровень заработной платы квалифицированных работников, существование стимулов в виде налоговых льгот²⁰ и, что имеет не последнее значение, географическую близость поставщиков услуг по проектированию и оказанию инженерно-технической поддержки, а также рост числа конечных потребителей на быстро расширяющемся рынке азиатских развивающихся стран.

В отличие от существенного улучшения структуры экспорта в Китае в Индии структура товарного экспорта не претерпела существенных изменений. Так же, как и в других странах, в структуре ее экспорта снизилась доля сырьевых товаров и увеличилась доля текстильных изделий и одежды, однако эти сдвиги не были столь значительными, как в остальных трех странах. На четыре группы ресурсоемких и трудоемких товаров, а именно продовольственные товары, промышленную продукцию из нерудных ископаемых (в частности драгоценные камни, ювелирные изделия и аналогичную продукцию), текстильные изделия и одежду, по-прежнему в общей сложности приходится примерно половина товарного экспорта Индии. Такая структура характерна для страны, находящейся на раннем этапе индустриализации. Вместе с тем, как отмечалось выше, поскольку ряд важных реформ в области торговой политики был осуществлен лишь недавно, основ-

ные изменения в структуре экспорта Индии, которыми должны сопровождаться такие реформы, вероятно, произойдут в будущем.

Два инструмента политики, которые использует Индия, а именно контроль над ценами и резервирование определенных сегментов рынка за мелкими компаниями, оказывают ощутимое, хотя и весьма различное влияние на структуру товарного экспорта страны. Часто утверждается, что сравнительно низкая доля трудоемкой продукции обрабатывающего сектора в структуре товарного экспорта Индии отчасти связана с практикой резервирования определенных сегментов рынка за мелкими компаниями. Мелкие компании в трудоемких секторах обрабатывающей промышленности, для развития которых во многих случаях также требуется наращивание масштабов производства, не проявляли инновационной активности и не способствовали отраслевой диверсификации. Это привело к вытеснению Индии с рынков массовых товаров, для которых требуется налаживание длинных производственно-технологических цепочек и производства товаров стандартного качества. В результате по-прежнему сравнительно невелика, например, доля одежды в структуре товарного экспорта Индии. В то же время благодаря довольно большому предложению низкоквалифицированной рабочей силы Индия обладает сравнительными преимуществами в производстве трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности (диаграмма 2.4).

С другой стороны, установление верхнего предела цен на внутреннем рынке, как представляется, оказало положительное влияние на экспорт фармацевтической продукции из Индии (Amsden, 2001: 156)²¹. Данная мера в принципе сделала экспорт более рентабельным и побудила отечественные фармацевтические компании к развитию экспортной деятельности. Она придала также импульс инновационной деятельности, поскольку местные компании, осуществлявшие производство новых лекарственных препаратов на основе местных технологий, были освобождены от ценового контроля в течение пяти лет. Вместе с тем основным стимулом для развития инновационной деятельности в фармацевтическом

секторе Индии стал индийский Закон о патентах 1970 года. Одна из провозглашенных целей Закона заключалась в развитии независимой и самостоятельной фармацевтической промышленности (Jha et al., 2005: 12). Закон облегчил приобретение иностранной технологии, поскольку он предусматривал защиту технологических процессов, но не продуктов (т. е. он допускал использование методов обратного инжиниринга, позволяющих воспроизводить молекулы с помощью технологий, отличающихся от технологии изобретателя). Благодаря этому Индия превратилась в ведущего экспортера непатентованных лекарственных препаратов в мире, и на индийские компании в настоящее время приходится 65% внутреннего рынка фармацевтической продукции по сравнению с 25% в 1971 году (Chauvin and Lemoine, 2003: 36).

Экспортные перспективы фармацевтической промышленности Индии зависят теперь во многом от применения нового Закона о патентах (третий пересмотренный вариант) 2005 года. Индии пришлось внести изменения в свое законодательство о патентах, с тем чтобы обеспечить соблюдение своих обязательств в рамках Соглашения ВТО о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТАПИС). В новом законе предусматривается предоставление патентов в отношении продукции. Вместе с тем он распространяется только на вновь изобретаемые лекарственные препараты, тогда как в отношении лекарственных препаратов, разработанных в 1995–2005 годах применяются особые положения. Индии было разрешено отложить патентование фармацевтической продукции до 2005 года, но она должна была создать систему (так называемый “почтовый ящик”) для получения и регистрации патентных заявок начиная с 1995 года. Патентное бюро Индии должно будет принять решение о том, отвечают ли полученные в рамках этой системы заявки критериям патентоспособности, определенным в Законе, и, соответственно, принять или отклонить их. В случае принятия заявки индийские компании могут продолжать производить соответствующие лекарственные препараты после уплаты патентовладельцу “разумной” суммы роялти при условии, что они осуществили “значительные” инвестиции и осу-

ществляли производство и реализацию этих лекарственных препаратов до 2005 года²². Кроме того, экспортные поставки в страны, не имеющие мощностей по производству патентованных лекарственных препаратов, производимых в Индии на основе обязательной лицензии, будут возможны на основе лишь уведомления импортирующей страной в соответствии с положениями Дохинской декларации о Соглашении по ТАПИС и вопросах здравоохранения²³. Если предоставление таких обязательных лицензий не приведет к длительным разбирательствам между патентовладельцами и производителями непатентованных лекарственных препаратов, Индия может продолжать снабжать развивающийся мир, например, антиретровирусными препаратами для лечения ВИЧ/СПИДа по доступным ценам.

Пока в Индии не наблюдается резкого роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности, который был характерен для других азиатских стран с высокими темпами экономического роста. С другой стороны, она превратилась в ведущего экспортера, в частности в Соединенные Штаты, компьютерного программного обеспечения и услуг, предоставляемых с использованием информационных технологий (ИТ). Такие услуги охватывают широкий круг операций по обработке данных и информационно-консультационных услуг, при предоставлении которых используется определенная инфраструктура ИТ. С начала 90-х годов объем экспорта программного обеспечения из Индии возрос в шесть раз, и в 2003 году он оценивался почти в 30 млрд. долларов. С учетом сравнительно медленного роста товарного экспорта доля программного обеспечения и услуг, оказываемых с использованием ИТ, в совокупных экспортных поступлениях Индии возросла с примерно 20% в 1990 году до более чем 30% в 2003 году. В результате удельный вес Индии в совокупном экспорте услуг развивающихся стран увеличился за тот же период примерно с 3 до 7%. Вместе с тем, небезынтересно, что с 1990 года экспорт услуг из Китая возрос примерно в 8 раз и достиг в 2003 году приблизительно 47 млрд. долл., что соответствует 8% от общего объема экспорта услуг развивающихся стран. В связи с быстрым увеличением товарного экспорта Китая доля ус-

луг в совокупных экспортных поступлениях страны увеличилась незначительно, а именно с 9 до 10% за тот же период.

Наличие в Индии большого в абсолютных цифрах числа высококвалифицированных работников способствовало увеличению ее экспорта программного обеспечения и услуг, поставляемых с использованием ИТ. Например, как отмечается в исследовании Singh (2003: 28), в Индии ежегодно профессию инженера получают примерно 140 000 человек и по этому показателю Индия уступает только Соединенным Штатам, кроме того, ежегодно профессию специалистов по ИТ получает около 100 000 человек. Вместе с тем число специалистов, предлагающих свои услуги для найма в отечественные компании, уменьшается за счет их миграции в Соединенные Штаты и другие страны. В то же время быстрый рост индийского экспорта программного обеспечения и услуг, поставляемых с помощью ИТ, прежде всего в Соединенные Штаты, вероятно, в основном объясняется другими преимуществами, обусловленными спецификой данного сектора, в частности такими, как существование сети индийских инженеров, нанятых компаниями в Соединенных Штатах в 80-х годах, повсеместное

распространение английского языка, удобное расположение страны (с точки зрения часовых поясов) по отношению к Соединенным Штатам, минимальное регулирование, использование каналов телекоммуникационной связи, благодаря чему сектор услуг в меньшей степени подвержен ограничениям, связанным с инфраструктурой (таким как плохое состояние водного и автомобильного транспорта), и, что, возможно, имеет наиболее важное значение, срав-

Доля компьютерного программного обеспечения и услуг, предоставляемых с использованием ИТ, в экспортных поступлениях Индии, возможно, не будет продолжать существенно увеличиваться в среднесрочной перспективе.

нительно низкое развитие обрабатывающего сектора в Индии, из-за чего резко снижаются альтернативные издержки в случае занятости квалифицированных работников в секторе программного обеспечения. Однако специфика спроса также сыграла ключевую роль в увеличении экспорта услуг, связанных с ИТ, из Индии: принятие общей валюты в Западной Европе, что потребовало значительных операций по переводу данных в евро, и большое число проектов в конце 90-х годов, связанных с необходимостью решения проблемы компьютерного сбоя в 2000 году (Aroga

and Gambardella, 2004). Эти факторы имели особо значение, поскольку они возникли именно в то время, когда в некоторых развитых странах возникла нехватка специалистов по обработке данных в связи с беспрецедентным расширением сектора ИТ. В результате компании Соединенных Штатов, например, передали на внешний подряд операции, связанные с ИТ, в страны с более значительным предложением квалифицированных работников и с уровнем заработной платы намного ниже, чем на внутреннем рынке.

Перспективы дальнейшего существенного увеличения доли программного обеспечения и услуг, предоставляемых с помощью ИТ, в совокупных экспортных поступлениях Индии в среднесрочном плане представляются весьма неопределенными. Это связано с сильной конкуренцией на рынке программного обеспечения со стороны производителей, обладающих рабочей силой со столь же хорошим образовательным уровнем (в Центральной и Восточной Европе, а также в других азиатских странах), а также с тем, что когда “мыльный пузырь” в секторе ИТ лопнул, снизилась острота проблемы нехватки специалистов по программному обеспечению в развитых странах.

Кроме того, как ожидается, улучшение транспортной инфраструктуры и дальнейшие экономические реформы будут способствовать устранению нынешних ограничений, сдерживающих экспортную деятельность в других секторах индийской экономики, что может способствовать оттоку ресурсов из сектора программного обеспечения (Wood and Calandrino, 2000). В то же время расширение автоматизации процессов по разработке программного обеспечения может привести к ограничению масштабов для передачи таких операций на внешний подряд из развитых стран в развивающиеся. В течение ближайших нескольких лет стоимостной объем индийского экспорта программного обеспечения и услуг, предоставляемых с помощью ИТ, возможно, будет продолжаться увеличиваться в связи с самоподдерживающимся динамизмом налаженных связей и накопленного опыта, в частности в том случае, если индийской промышленности удастся освоить более сложные услуги, такие как услуги, касающиеся архитектуры проектирования и разработки систем и технологических стратегий (Chadwick, 2003). Вместе с тем в других секторах экспортная деятельность, по всей видимости, будет развиваться более динамично.

Д. Доли мирового рынка и цены

Разделы В и С были посвящены главным образом анализу динамики внутреннего потребления и внешней торговли в Китае и Индии с заострением внимания на физическом объеме и структуре торговли. Вместе с тем очевидно, что стоимостной объем торговли зависит от цен. Поскольку одновременное увеличение физического объема экспорта определенного товара в большом числе стран или даже в отдельных крупных странах, таких как Китай и Индия, может оказывать существенное влияние на международные цены, в настоящем разделе рассматривается вопрос о последствиях углубления торговой интеграции Китая и Индии на протяжении последних нескольких лет.

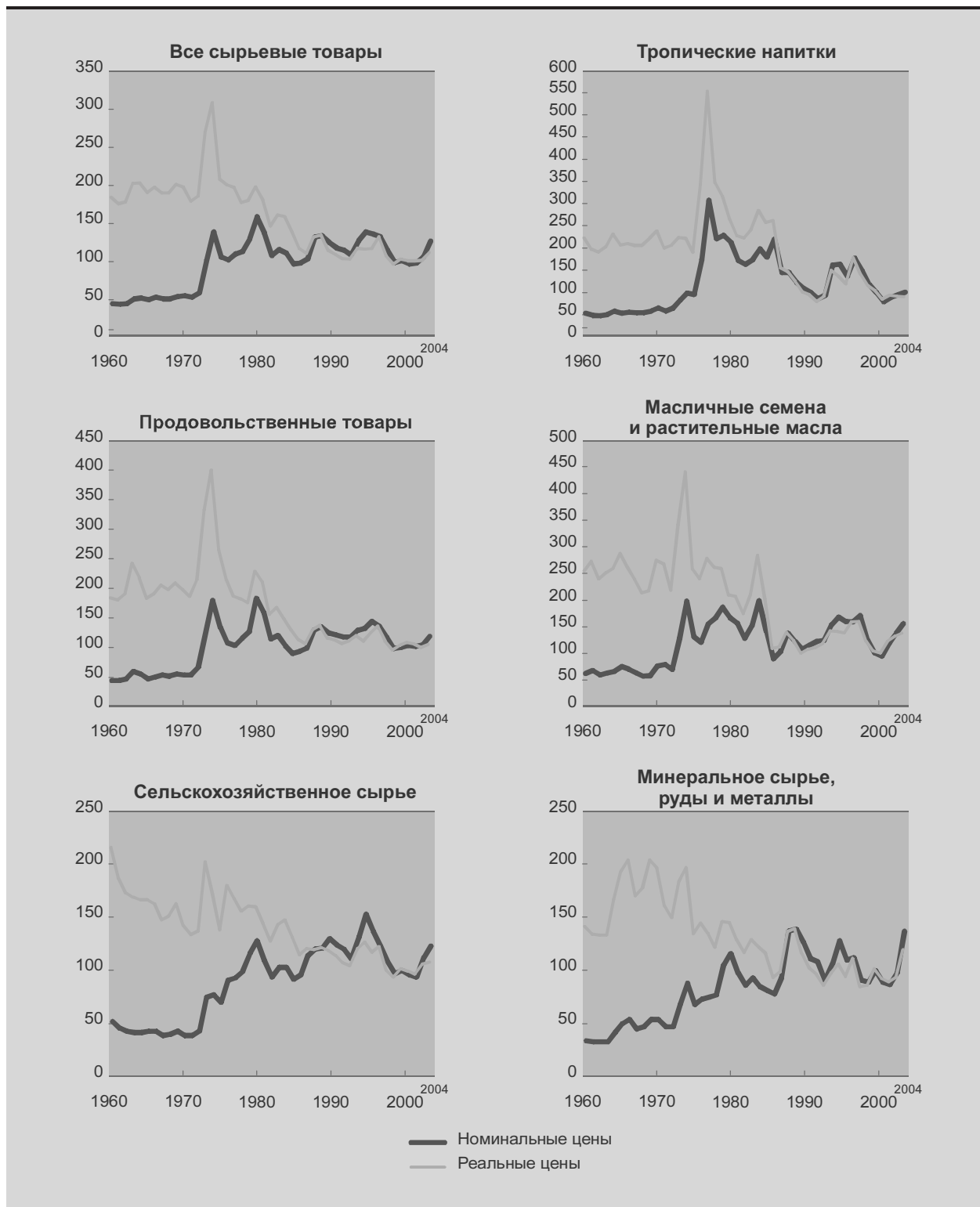
1. Усиление влияния Китая и Индии на мировые рынки сырьевых товаров

Динамика реальных цен на сырьевые товары, т. е. номинальных цен, дефлированных с помощью индекса стоимости единицы продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развитыми странами, характеризовалась существенными краткосрочными колебаниями вокруг долгосрочного понижательного тренда (диаграмма 2.6). Понижательный тренд был особенно сильным в период с середины 70-х до

Диаграмма 2.6

НОМИНАЛЬНЫЕ И РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА НЕТОПЛИВНЫЕ СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ, В РАЗБИВКЕ ПО ГРУППАМ ТОВАРОВ, 1960–2004 ГОДЫ

(Индексы, 2000 год = 100)



Источник: UNCTAD, *Commodity Price Bulletin*, различные выпуски; и United Nations Statistics Division, *Monthly Bulletin of Statistics*, различные выпуски.

конца 80-х годов. Наиболее заметным он был в отношении групп сырьевых товаров, представляющих интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта, таких как тропические напитки, продовольственные товары и масличные семена и растительные масла. В отличие от этого с 2002 года цены по всем группам сырьевых товаров существенно повысились в реальном и, в особенности, в номинальном выражении (таблица 2.8). Однако данное повышение цен было наиболее значительным в группе минерального сырья, руд и металлов, отражая тот факт, что рассчитываемый ЮНКТАД индекс цен для данной товарной группы (а также отдельно для ряда металлов, таких как медь, железная руда и никель) достиг беспрецедентно высоких уровней в номинальном выражении в конце 2004 и в начале 2005 года.

Долгосрочная понижающая тенденция в динамике реальных цен на сырьевые товары была связана с относительно низкой эластичностью спроса по доходу, которая характерна для многих сырьевых товаров. Она отражала также тот факт, что рост производительности труда в секторе сырьевых товаров вызывал снижение цен в промышленно развитых странах, потребляющих данные товары, а не к повышению уровня заработной платы в развивающихся странах, производящих их. Замещение сырьевых товаров синтетическими эквивалентами и, особенно с середины 80-х годов, резкое увеличение производства сырьевых товаров (что объяснялось потребностью многих развивающихся стран в поддержании экспортных поступлений для обслуживания возрастающих долговых обязательств в условиях ограниченного предложения кредитов и распада системы международных товарных соглашений) также отрицательно сказались на ценах на сырьевые товары.

Немалую часть краткосрочных колебаний цен на сырьевые товары обычно традиционно объясняли колебаниями реального обменного курса доллара²⁴ и состоянием экономического

цикла в развитых странах. Вместе с тем очевидно, что помимо чисто краткосрочного воздействия, связанного с экономическим циклом, условия спроса в странах, потребляющих сырьевые товары, также оказывают долгосрочное воздействие на цены в результате изменения доли промышленности в совокупном доходе. Так, структурные сдвиги в развитых странах, сопровождавшиеся снижением доли материалоемкого промышленного производства и увеличением доли услуг, способствовали развитию долгосрочной тенденции к снижению цен на сырьевые товары на протяжении последних трех десятилетий. Повышение роли обрабатывающей промышленности в ряде развивающихся стран на более позднем этапе должно оказать противоположное воздействие.

Наблюдающаяся в последнее время повышающаяся тенденция в динамике цен на сырьевые товары объясняется очень высоким спросом и появлением факторов, ограничивающих предложение. Увеличение импорта в Китае и, в случае некоторых сырьевых товаров, также в Индии стало главным фактором повышения спроса. Устойчивый процесс индустриализации и рост доходов способствовали превращению Китая в крупнейшего в мире потребителя многих сырьевых товаров. Хотя Китай выступает также крупным производителем ряда сырьевых товаров, во многих случаях отечественные производители

не могут удовлетворить увеличивающийся внутренний спрос. В результате существенное увеличение импорта в Китае, в особенности с 2002 года, происходит в условиях в целом стагнации спроса на сырьевые товары в развитых странах и краткосрочных ограничений в сфере предложения. Эти ограничения, по крайней мере частично, связаны с низкой активностью в области инвестиций в производственные и перерабатывающие мощности в сырьевом секторе, что в свою очередь является следствием снижения цен на сырьевые товары после короткого периода 1994–1997 годов, когда они достигли пиковых уровней.

С 2002 года цены на сырьевые товары существенно повысились благодаря высокому спросу и появлению факторов, ограничивающих предложение.

Увеличение импорта в Китае и, в случае некоторых сырьевых товаров, также в Индии стало главным фактором повышения спроса.

Таблица 2.8

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ, 1999–2004 ГОДЫ

(Изменение в процентах к предыдущему году)

Товарные группы	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Все сырьевые товары^а	-14,0	2,0	-4,0	1,0	8,2	20,0
Продовольственные товары и тропические напитки	-17,4	0,0	0,0	1,0	2,0	13,6
Тропические напитки	-21,3	-15,3	-21,0	12,7	5,6	6,4
Кофе	-21,3	-25,1	-29,0	4,7	8,7	19,8
Какао	-32,1	-22,1	22,7	63,3	-1,3	-11,8
Чай	-7,0	6,7	-20,1	-9,6	8,4	2,0
Продовольственные товары	-16,9	2,0	3,0	-1,0	2,0	14,4
Сахар	-30,0	30,4	5,6	-20,3	2,9	1,1
Говядина	6,2	5,6	10,0	-0,3	0,5	17,8
Кукуруза	-10,0	-2,8	1,1	10,5	6,4	5,0
Пшеница	-11,0	3,1	9,0	16,5	-0,8	7,1
Рис	-18,7	-18,0	-15,0	10,6	4,3	23,5
Бананы	-9,9	-2,3	38,8	-9,6	-28,7	39,9
Масличные семена и растительные масла	-26,5	-20,0	-6,0	24,5	17,1	13,1
Соевые бобы	-17,4	5,3	-8,0	8,7	25,0	16,0
Сельскохозяйственное сырье	-10,2	3,1	-4,0	-2,1	19,1	9,8
Шкуры и кожа	-6,3	11,1	5,0	-2,9	-16,7	-1,2
Хлопок	-18,6	11,5	-19,0	-3,6	37,2	-3,3
Табак	-7,1	-3,8	0,0	-8,0	-3,3	3,4
Каучук	-12,6	7,9	-14,1	33,1	41,7	20,3
Тропическая древесина	-7,2	3,7	6,4	-10,5	20,1	19,2
Минеральное сырье, руды и металлы	-2,2	12,4	-11,0	-2,2	12,6	39,8
Алюминий	0,3	13,8	-6,8	-6,5	6,1	19,9
Фосфориты	4,6	-0,4	-4,5	-3,3	-5,9	7,8
Железная руда	-9,2	2,7	4,5	-1,1	8,5	17,4
Олово	-2,9	1,0	-18,0	-8,5	20,0	74,4
Медь	-4,9	15,3	-13,0	-1,1	14,1	61,1
Никель	29,9	43,7	-31,2	14,0	42,2	43,5
Вольфрамовая руда	-9,3	12,1	45,5	-41,8	18,0	22,9
Свинец	-5,0	-9,7	4,9	-5,0	13,8	72,0
Цинк	4,6	4,0	-21,0	-12,0	5,2	29,1
Сырая нефть	38,7	55,6	-13,3	2,0	15,8	30,7

Источник: UNCTAD, *Monthly Commodity Price Bulletin*, различные выпуски.**Примечание:** Настоящая таблица представляет собой пересмотренный вариант таблицы 2.2 из ДТР, 2004 год, в связи с переходом к 2000 году в качестве базового года для индекса цен на сырьевые товары.**а** Исключая сырую нефть.

Таким образом, нынешнее положение резко отличается от условий, которые существовали в период быстрого роста импорта сырьевых товаров в Японии и НИС. Увеличение импортного спроса в этих странах было менее значительным по своим масштабам. Кроме того, это имело место в то время, когда в ряде развитых стран начали происходить структурные изменения в результате снижения удельного веса материалоемкого промышленного сектора (*TDR 2003*), что позволило высвободить производственные и перераба-

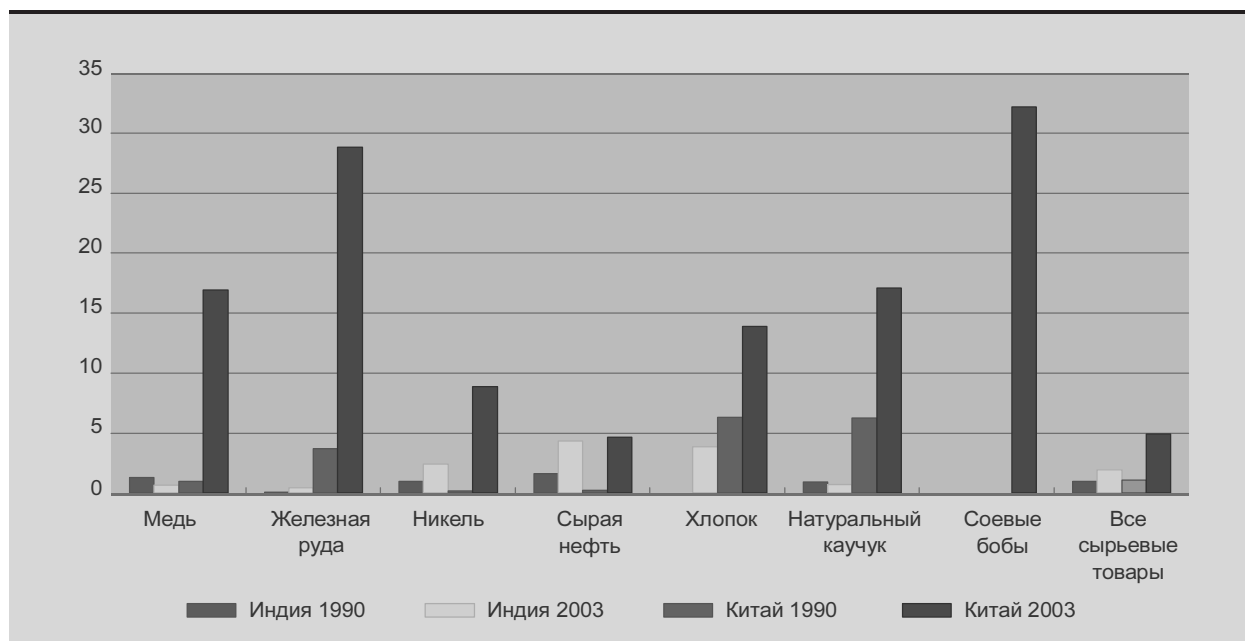
тывающие мощности для удовлетворения увеличивающегося спроса на сырьевые товары со стороны Японии и НИС.

Диаграмма 2.7 иллюстрирует динамику долей Китая и Индии в мировом импорте отдельных сырьевых товаров, имеющих важное значение в период быстрой индустриализации и роста доходов на душу населения, в 1990 и 2003 годах. Как следует из диаграммы, к 2003 году Китай превратился в крупного импортера большинства этих

Диаграмма 2.7

ДОЛЯ КИТАЯ И ИНДИИ В МИРОВОМ ИМПОРТЕ ОТДЕЛЬНЫХ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ, 1990 И 2003 ГОДЫ

(В процентах)

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН.**Примечание:** В Индии импорт соевых бобов был незначительным.

сырьевых товаров, в результате чего их доля существенно возросла с очень низких уровней в 1990 году. Наиболее наглядным примером в этом плане может служить импорт железной руды и соевых бобов в 2003 году, в случае которых на Китай приходилось, соответственно, 28,7 и 32,1% совокупного мирового импорта. Доля Индии в мировом импорте всех этих сырьевых товаров также увеличилась (за исключением меди и натурального каучука), хотя и в меньшей степени, чем доля Китая.

С тем чтобы изучить возможное влияние увеличения импорта сырьевых товаров в Китае и Индии на мировые цены на эти товары, на диаграмме 2.8 сопоставлена динамика сальдо этих двух стран в торговле (по стоимости) некоторыми репрезентативными сырьевыми товарами из различных товарных групп и динамика цен на них в 1990–2004 годах. В Китае сальдо торговли в случае большинства сырьевых товаров характеризовалось все большим увеличением дефицита, в особенности с 2000 года, и эта тенденция наблюдалась параллельно с повышением цен, которое ускорилося в 2002–2004 годах. Как следует из

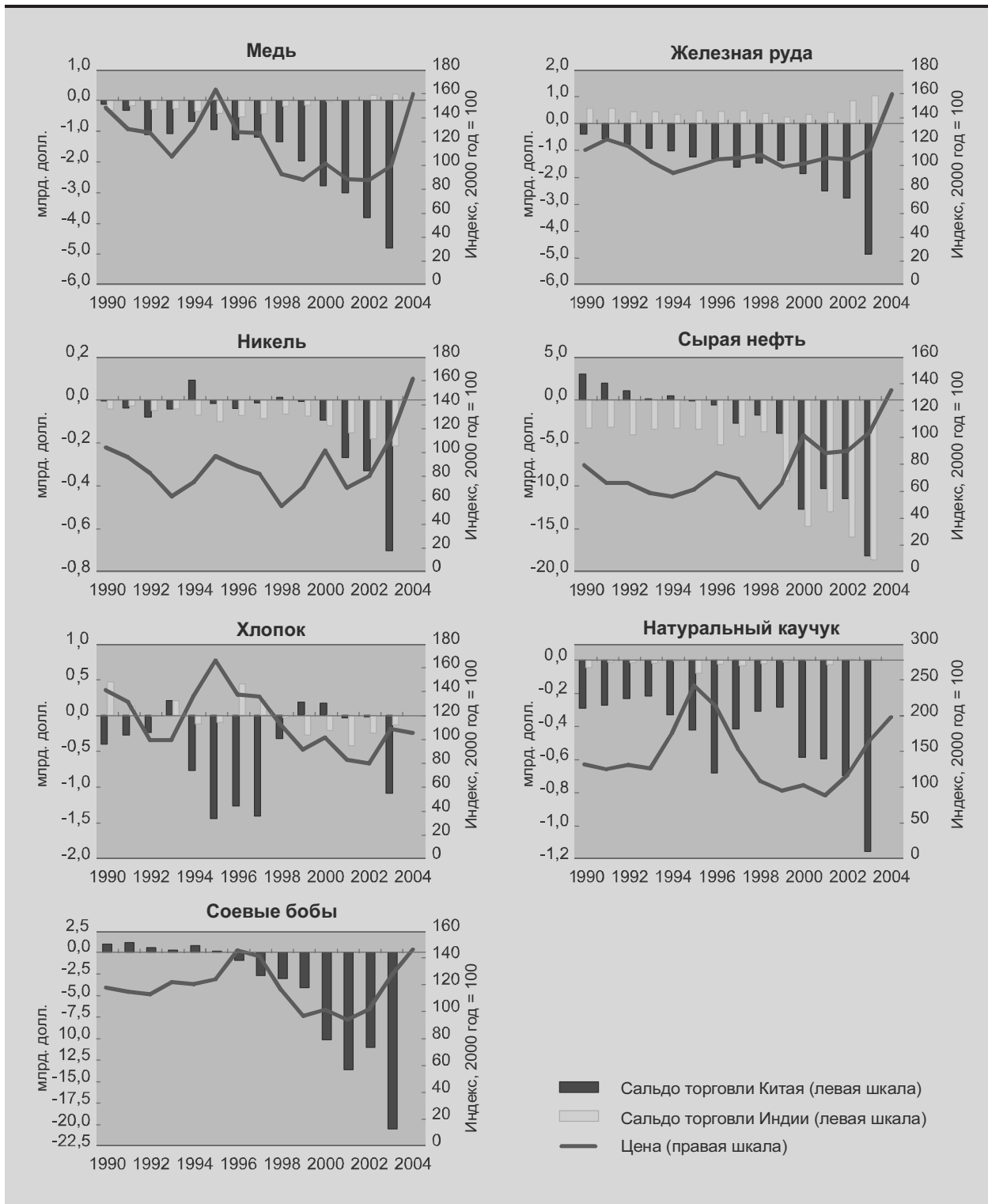
диаграммы, в Индии также наблюдался рост дефицита в торговле в условиях повышения цен на сырьевые товары в последнее время, в особенности это касается нефти, а также никеля.

В Китае динамика сальдо торговли отдельными сырьевыми товарами способствовала превращению страны в одного из ключевых участников мировой торговли в ряде секторов. Например, Китай стал крупнейшим в мире импортером натурального каучука (в результате увеличения спроса на шины), пиломатериалов из тропической древесины, целлюлозно-бумажной продукции и соевых бобов (в результате роста спроса на соевые бобы в качестве корма для животных, о чем говорилось выше)²⁵; в 1990–2003 годах китайский импорт железной руды возрос в десять раз, и на Китай приходилось почти 80% прироста мирового импорта железной руды (по физическому объему) за данный период. Это было тесно связано с быстрым ростом производства и потребления стали. Хотя в Китае отечественное производство ранее покрывало около 85% внутреннего потребления, к 2003 году эта доля снизилась до примерно 45%, в результате чего страна превратилась

Диаграмма 2.8

САЛЬДО КИТАЯ И ИНДИИ В ТОРГОВЛЕ ОТДЕЛЬНЫМИ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ И МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НИХ, 1990–2004 ГОДЫ

(Млрд. долл. и индексы, 2000 год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМПРЕЙД ООН; и UNCTAD, *Commodity Price Bulletin*, различные выпуски.

Примечание: Объем внешней торговли Индии соевыми бобами был незначительным. Данные о торговле имеются только до 2003 года.

в крупнейшего в мире импортера железной руды. Согласно оценкам, приведенным в публикации UNCTAD (2004b), Китай будет оставаться наиболее динамичной движущей силой на мировом рынке железной руды еще в течение многих лет.

Динамика цен на мировом рынке хлопка тесно связана с развитием китайского рынка. Это обусловлено тем, что на Китай приходится примерно четверть мирового производства, а как на ведущего мирового потребителя хлопка – приблизительно треть общего мирового потребления и более четверти совокупного мирового импорта (по физическому объему). Поэтому плохой урожай в Китае в сочетании с увеличением спроса на хлопок со стороны быстро развивающейся национальной швейной промышленности оказал существенное влияние на резкое повышение международных цен на хлопок в 2003 году. В дальнейшем расширение производства хлопка во всех основных странах-производителях, включая Китай, способствовало ослаблению ценового давления на мировых рынках хлопка. Вместе с тем, неизменно высокие мировые цены на нефть делают хлопок все более привлекательным заменителем искусственных волокон в производстве одежды, способствуя увеличению спроса на этот сырьевой товар. Дальнейшая динамика экспорта одежды из Китая будет одним из ключевых факторов, определяющих его импорт хлопка. Однако если увеличение экспорта одежды из Китая будет связано с перенесением производства из других стран, то соответствующий дополнительный спрос на хлопок со стороны Китая должен компенсироваться сокращением потребления хлопка в других странах в результате сокращения производства одежды в них и, таким образом, возможно, не будет оказывать повышательного давления на цены.

В 2004 году импорт нефти в Китае возрос более чем на 40%, и на Китай приходилось более 30% прироста мирового спроса на нефть (IEA, 2005). С 1999 года дефицит Индии в торговле

нефтью также заметно увеличился, превысив дефицит Китая. Вместе с тем существенно увеличился импорт нефти также в Соединенных Штатах,

которые являются крупнейшим потребителем нефти в мире, намного опережающим по данному показателю другие страны, в частности на них приходится более четверти совокупного мирового потребления и импорта нефти. В результате непрерывного роста потребления нефти в Соединенных Штатах в сочетании со снижением показателя самообеспеченности в этом

секторе они превратились во второй по величине источник прироста мирового спроса на нефть после Китая в течение 1995–2004 годов: на эти две страны приходилось, соответственно, 19,9 и 24,3% (Brook et al., 2004).

Хотя увеличение спроса со стороны Китая и Индии явно оказало существенное влияние на повышение международных цен на сырьевые товары в последнее время, определенную роль сыграли также некоторые другие факторы. Например, многим производителям сырьевых товаров удалось повысить цены в долларах, с тем чтобы компенсировать отрицательное влияние снижения курса доллара на свои экспортные поступления. Кроме того, биржевые спекулянты иногда приобретали большие партии товаров на сырьевых биржах, с тем чтобы воспользоваться частыми сдвигами в общей повышательной динамике

цен, поскольку цены характеризовались значительной неустойчивостью, реагируя на сообщения о возникновении или снижении влияния факторов, ограничивающих предложение²⁶.

Возникновение факторов, ограничивающих предложение, в частности в секторе металлов и энергоресурсов, сыграли ключевую роль в резкой

реакции цен на сырьевых рынках на увеличение спроса со стороны Китая, Индии и других крупных импортеров, в том числе для целей пополнения товарных запасов. Вместе с тем, возросшие в последнее время инвестиции в производственные и перерабатывающие мощности, а также в разведку полезных ископаемых, вероятно,

Факторы, ограничивающие предложение в секторе металлов и энергоресурсов, сыграли ключевую роль в существенном повышении цен на сырьевых рынках.

Увеличение спроса со стороны Китая и Индии вряд ли переломит долгосрочную тенденцию к снижению реальных цен на сырьевые товары.

приведут к росту предложения²⁷. С учетом этого в целом ожидается, что к концу 2005 года цены на многие сырьевые товары начнут снижаться. Вместе с тем цены, возможно, будут по-прежнему выше среднего уровня с середины 80-х годов, поскольку горно-добывающая промышленность, вероятно, будет проявлять более осторожный подход при планировании новых инвестиций. Это связано с опасениями по поводу возможного повторения прошлых периодов чрезмерных инвестиций и связанного с ними резкого снижения цен, а также с резким увеличением затрат на обнаружение месторождений металлов в результате снижения темпов обнаружения и уменьшения среднего размера открываемых месторождений²⁸. В отличие от временного разрыва в реакции предложения на повышение мировых цен в секторе металлов в случае большинства сырьевых товаров растительного происхождения конъюнктура, характеризующаяся недостаточным предложением, обычно сохраняется недолго²⁹.

Таким образом, высокий спрос со стороны азиатских стран на сырьевые товары, возможно, сохранится в течение ряда лет. Это может привести к существенному увеличению физического объема международной торговли некоторыми сырьевыми товарами, в частности нефтью, медью, железной рудой, никелем, натуральным каучуком и соевыми бобами. Поэтому цены на эти сырьевые товары могут в течение определенного времени сохраняться на уровне, превышающем их средний уровень для периода с середины 80-х годов. В совокупности данные факторы могут способствовать росту физического объема экспорта других сырьевых товаров из развивающихся стран и/или повышению цен на них. С другой стороны, на развитые страны по-прежнему приходится две трети импорта нетопливных сырьевых товаров, и они, вероятно, будут и впредь оказывать определяющее влияние на сырьевых рынках еще много лет (United Nations, 2004b). С учетом этого расширение импорта сырьевых товаров в Китае и Индии вряд ли переломит долгосрочную тенденцию к снижению реальных цен на эти товары.

Повышение цен на сырьевые товары, импортируемые Китаем, привело к существенному увеличению стоимостного объема его импорта. Только в 2004 году резкий рост цен на ряд сырьевых товаров (таких как медь, железная руда, никель, нефть и каучук) в сочетании с увеличением физического объема их импорта повлек прирост стоимостного объема импорта сырьевых товаров

в Китае почти на 50 млрд. долл. (или почти на 60% по сравнению с предыдущим годом)³⁰. Кроме того, хотя информации о росте цен на сырье в Китае нет, вряд ли могут быть сомнения в том, что крутой рост цен на импортируемые сырьевые товары существенно превышал инфляцию внутренних потребительских цен, которая оставалась ниже 4%, несмотря на резкое повышение в 2002–2004 годах. Поэтому ряд предприятий, в продукции которых значительную долю составляют импортируемые сырьевые товары, столкнулись с сокращением прибылей.

2. Роль экспорта текстильных изделий и одежды

Одним из основных объектов внимания, уделяемого в последнее время влиянию растущего экспорта Китая на мировые торговые потоки, является сектор текстильных изделий и одежды. В силу этого данный сектор рассматривается в настоящем разделе.

Производство текстильных изделий и одежды основывается на использовании сравнительно простой технологии и относительно большого объема низкоквалифицированной рабочей силы. Поэтому страны с относительно большими ресурсами такой рабочей силы и относительно ограниченным предложением природных ресурсов в расчете на одного работника обладают сравнительными преимуществами в этих отраслях. Таким образом, текстильное и, в особенности, швейное производство во многих случаях выступало “естественной” первоначальной базой для индустриализации и диверсификации экспорта с отходом от сырьевого сектора. Действительно, эти отрасли сыграли ведущую роль в промышленном развитии благодаря созданию широких возможностей для расширения производства, занятости и экспорта в развивающемся мире на протяжении последних пяти десятилетий. В частности, они сыграли ключевую роль в расширении экспорта и индустриализации в Восточной Азии в течение последних пяти десятилетий.

Для описания процесса расширения производства и экспорта трудоемкой продукции в Восточной Азии часто используется модель “журавлиного клина”. Она описывает жизненный цикл различных отраслей в процессе экономического развития, а также перебазирувания отраслей из одной страны в другую через каналы торговли и

ПНИ в результате изменений в конкурентоспособности (*TDR 1996*). Согласно данной модели увеличение затрат на оплату труда в процессе экономического развития выступает основной причиной постепенного снижения конкурентоспособности экспорта в сравнительно более развитых странах.

Таблица 2.9 отражает модель “журавлиного клина”, в частности, в ней показана динамика доли некоторых основных развитых стран и азиатских развивающихся стран на мировых рынках одежды и всей продукции обрабатывающей промышленности на протяжении последних четырех десятилетий. Доля Японии в мировом экспорте одежды неизменно снижалась, тогда как доля Республики Кореи и Китайской провинции Тайвань сначала увеличивалась, а затем снижалась за счет повышения удельного веса Китая и других стран, включая Вьетнам. Из таблицы также следует, что снижение доли Республики Кореи и, в меньшей степени, Китайской провинции Тайвань в мировом экспорте одежды первоначально сопровождалось увеличением доли этих стран в мировом экспорте другой продукции обрабатывающей промышленности.

Совершенно очевидно, что, помимо изменений в относительных удельных расходах на оплату труда, условия доступа к рынкам Соединенных Штатов и ЕС оказывали влияние на перебазирование текстильного и швейного производства по странам Восточной Азии. Так, быстрое увеличение экспорта текстильных изделий и одежды сначала из Японии, а затем из Республики Кореи, а также ряда других азиатских развивающихся стран, вызвало протекционистские настроения в Северной Америке и Западной Европе. В 1956 году японское правительство впервые за послевоенный период ввело так называемые “добровольные ограничения экспорта” (DO7) в отношении поставок изделий из хлопка в Соединенные Штаты. Впоследствии в отношении экспорта хлопчатобумажных текстильных изделий из Японии и других основных азиатских стран, таких как Гонконг (Китай), Индия, Пакистан, Республика Корея и Китайская провинция Тайвань, были введены дискриминационные количественные ограничения в рамках краткосрочных и долгосрочных соглашений по текстильным изделиям из хлопка. В ответ на такое внешнее давление Япония и три вышеупомянутые страны Восточной Азии переориентировали свое производство текстильных изделий с хлопка на синтетические волокна.

Вместе с тем заключенные в 1971–1972 годах соглашения о новых ДОЭ в отношении изделий из шерсти и искусственных волокон между вышеупомянутыми четырьмя азиатскими экспортерами и Соединенными Штатами заложили основу для принятия в 1974 году Соглашения о международной торговле текстильными изделиями, известного как Соглашение по изделиям из различных видов волокон (МФА). МФА формально регламентировало применение количественных ограничений в отношении торговли текстильными изделиями и одежды до 1994 года, когда его сменило Соглашение по текстильным изделиям и одежде (СТО), принятое в рамках Уругвайского раунда (UNCTAD, 1994a, chap. V). После полной реализации СТО в начале 2005 года на все текстильные изделия и одежду стали распространяться все многосторонние принципы и нормы ВТО. Это означало прекращение действия ряда режимов, которые оказывали деформирующее влияние на торговлю текстильными изделиями и одеждой на протяжении примерно четырех десятилетий, и полную интеграцию данного сектора, который был единственным сектором международной торговли промышленными товарами, оставшимся за рамками многосторонних норм после завершения Уругвайского раунда.

Хотя между странами Восточной Азии наблюдается много общего в процессе сначала увеличения, а потом сокращения производства и экспорта в секторе текстильных изделий и одежды, между этими циклами наблюдается также одно существенное отличие. Когда Япония превратилась в крупного экспортера текстильных изделий и одежды в течение первых трех десятилетий двадцатого века, она не сталкивалась с сильной конкуренцией со стороны каких-либо других новых крупных экспортеров одежды. В отличие от этого быстрое увеличение экспорта текстильных изделий и одежды во время второй волны процесса экономического нагнетания в Азиатском регионе имело место в целой группе НИС, в связи с чем возникли опасения по поводу возможного возникновения проблемы “ошибочной композиции”, если все большее число развивающихся стран будет пытаться достичь сходного показателя отношения экспорта к ВВП (Cline, 1982). Согласно теории “ошибочной композиции”, которую иногда называют также теорией “проблемы суммирования”, то, что представляет собой действенным для одного мелкого экспортера, выступающего в одиночку, может оказаться неэффективным для группы экспортеров, предпринимающих одновременные усилия. Если все

Таблица 2.9

**ДОЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ АЗИАТСКИХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И ОСНОВНЫХ РАЗВИТЫХ СТРАН В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ
ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ^а, 1962–2003 ГОДЫ**

(В процентах)

Периоды	Соединенные Штаты ^б		Соединенное Королевство		Германия ^с		Япония		Республика Корея		Китайская провинция Тайвань		Китай	
	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда	Вся продукция обрабатывающей промышленности	Одежда
1962–1965	19,2	5,5	12,2	6,0	18,2	7,9	7,1	11,7	0,1	0,3	0,2	0,5
1966–1970	17,2	5,1	9,6	5,1	18,3	7,7	9,1	9,6	0,2	2,5	0,4	2,1
1971–1975	14,4	3,1	7,8	4,3	19,3	8,0	11,1	4,1	0,7	6,5	0,8	5,6
1976–1980	13,8	3,4	7,6	5,2	17,8	8,7	12,2	1,9	1,5	10,1
1981–1985	14,5	2,9	6,3	4,1	14,8	7,3	14,9	1,8	2,3	11,2	0,9	5,5
1986–1990	11,9	2,3	6,1	3,0	15,5	6,9	13,5	0,9	2,7	9,9	2,8	4,4	1,5	7,8
1991–1995	13,1	3,5	5,4	2,7	13,2	5,4	12,2	0,5	2,9	4,7	2,9	2,9	2,9	13,7
1996–2000	13,3	4,6	5,3	2,5	10,8	4,2	9,4	0,3	3,0	2,6	2,8	1,8	3,9	16,5
2001–2003	12,0	3,0	5,1	1,9	11,1	4,1	8,1	0,3	3,1	2,0	2,6	1,2	6,2	20,8

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМПТРЕЙД ООН.

^а МСТК 5–8, за исключением 68.

^б Включая Пуэрто-Рико в 1962–1980 годах.

^с Включая восточные земли после 1991 года.

и, в частности, крупные развивающиеся страны попытаются существенно увеличить свой экспорт трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, то они могут столкнуться не только с усиливающимся протекционистским давлением со стороны развитых стран, но и с убытками, поскольку снижение цен на эту продукцию не будет компенсировано достаточным увеличением физического объема экспорта (*TDR 2002*; см. также *Kaplinsky, 2004*). Так, Китай увеличил экспорт одежды в то время, когда некоторые развивающиеся страны приняли стратегии развития с более активной внешней ориентацией, и многие из них расширили свои производственные и экспортные мощности в швейном секторе, в частности в ответ на регулирование квот в рамках МФА. С учетом такой одновременной переориентации многих развивающихся стран на экспорт одежды и большого размера китайской экономики, возможно, усилилась опасность возникновения “ошибочной композиции”.

Так, данные об импорте одежды в Соединенные Штаты свидетельствуют о существовании позитивной связи между увеличением доли Китая на рынке и снижением стоимости единицы импортируемой продукции (таблица 2.10). В 2001–2004 годах при увеличении доли Китая в стоимостном объеме импорта Соединенных Штатов примерно на 50% в физическом объеме импорта его доля возросла более чем в два раза, поскольку стоимость единицы продукции, импортируемой из Китая, снизилась за этот период более чем на одну треть. Вместе с тем объем импорта со всех китайских территорий (включая континентальную часть Китая, Гонконг (Китай), Макао (Китай) и Китайскую провинцию Тайвань) увеличился в гораздо меньшей степени, в частности примерно на 20% по стоимости и на 45% по физическому объему. Это означает, что стоимость единицы продукции, импортируемой из всех китайских территорий, снизилась лишь примерно на одну пятую. Увеличение доли импорта

Расширение участия Китая в международной торговле могло способствовать снижению удельной стоимости ряда основных статей его экспорта.

Использование своего нынешнего экспортного потенциала на рынках текстильных изделий и одежды, возможно, не отвечает интересам Китая с точки зрения его собственного развития.

из континентальных районов Китая отчасти было связано с переходом к прямым экспортным поставкам (которые ранее осуществлялись через Гонконг (Китай), Макао (Китай) и Китайскую провинцию Тайвань).

Но даже если абстрагироваться от фактора, связанного посредническим звеном, совершенно очевидно, что экспортные поставки из Китая в Соединенные Штаты действительно возросли. Как отмечается в публикации *Yeung and Mok (2004)*, в 1998 году китайское правительство приняло политику, направленную на реструктуризацию, разукрупнение и повышение эффективности предприятий, что привело к закрытию ряда компаний и острой конкуренции среди китайских производителей за экспортные рынки. В совокупности эти факторы, возможно, позволили некоторым китайским компаниям осуществлять экспорт более значительной части своей продукции по более низким ценам. Существенное увеличение экспорта одежды из Китая могло даже привести к перенасыщению рынка Соединенных Штатов, о чем свидетельствует снижение, хотя и небольшое, стоимости единицы продукции, импортируемой Соединенными Штатами из остальных стран мира, в 1998–2002 годах³¹.

Эти свидетельства указывают на то, что расширение участия Китая в международной торговле и связанное с этим повышение его доли на международных рынках в силу очень большого размера экономики страны могли способствовать снижению стоимости единицы некоторых видов продукции, относящейся в настоящее время к числу основных статей китайского экспорта. Вместе с тем не ясно, можно ли ожидать, как некоторые утверждают, дальнейшего существенного увеличения доли Китая в мировом экспорте одежды.

Таким образом, не ясно, отвечает ли интересам Китая с точки зрения его собственного развития полное использование его нынешнего потенциала на экспортных рынках текстильных

Таблица 2.10

**ИМПОРТ ОДЕЖДЫ В СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ ИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ,
ДОЛЯ НА РЫНКЕ И ЦЕНА ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ, 1995–2005 ГОДЫ**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^a
Доля на рынке по стоимостному объему (в процентах)											
Весь Китай	30,3	28,5	26,7	24,6	22,9	21,3	20,8	21,4	22,6	24,3	27,6
Континентальная часть Китая	10,2	10,4	10,5	8,9	8,6	7,9	8,2	9,8	11,9	13,8	21,2
Гонконг, Китай	12,1	10,6	9,2	9,2	8,4	7,8	7,5	6,8	6,1	5,9	3,5
Макао, Китай	2,2	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	1,4
Китайская провинция Тайвань	5,9	5,4	4,8	4,4	3,9	3,6	3,2	2,8	2,6	2,4	1,6
Другие страны Азии											
Бангладеш	3,1	3,1	3,4	3,4	3,3	3,7	3,7	3,3	3,0	3,1	3,3
Индия	3,2	3,3	3,1	3,1	3,0	3,1	3,0	3,3	3,3	3,4	5,0
Индонезия	3,4	3,6	3,7	3,4	3,3	3,6	3,9	3,6	3,5	3,7	4,2
Пакистан	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,6	1,6	1,5	1,7	1,8	1,7
Республика Корея	4,7	3,8	3,5	3,9	4,1	4,0	3,9	3,6	3,0	2,8	1,7
Вьетнам	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,6	3,9	4,0	3,6
Африка к югу от Сахары											
Кения	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4
Лесото	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6
Маврикий	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3
Мексика	7,4	9,8	11,8	13,5	14,8	14,7	13,8	13,0	11,3	10,3	9,5
Доля на рынке по физическому объему (в процентах)											
Весь Китай	26,3	24,3	21,6	20,2	18,4	17,3	17,2	19,0	21,4	23,7	29,0
Континентальная часть Китая	9,3	8,9	8,3	7,1	6,5	5,8	6,1	9,1	12,1	14,9	24,4
Гонконг, Китай	8,9	7,9	6,5	6,7	6,0	5,7	5,7	4,8	4,2	3,7	1,9
Макао, Китай	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,7	1,8	2,0	2,2	1,1
Китайская провинция Тайвань	6,5	5,9	5,2	4,8	4,5	4,2	3,8	3,3	3,1	2,9	1,6
Другие страны Азии											
Бангладеш	5,6	5,5	5,9	5,8	5,5	6,0	6,0	5,4	4,8	4,7	5,0
Индия	2,8	3,1	2,8	2,8	2,7	2,5	2,5	2,9	2,8	3,1	4,2
Индонезия	3,4	3,4	3,5	3,4	3,1	3,3	3,7	3,4	3,3	3,5	4,0
Пакистан	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	2,1	2,2	2,2	2,4	2,6	2,6
Республика Корея	3,7	3,0	2,8	3,6	3,8	3,7	3,9	3,8	3,1	3,1	1,5
Вьетнам	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	1,8	3,9	3,9	3,4
Африка к югу от Сахары											
Кения	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4
Лесото	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6	0,6	0,5
Маврикий	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Мексика	8,4	11,4	13,7	15,4	16,4	15,8	14,2	12,5	10,5	9,5	8,6
Стоимость единицы продукции (в долл. за квадратный метр)											
Весь Китай											
Континентальная часть Китая	4,1	4,4	4,7	4,7	4,8	4,8	4,7	3,6	3,2	3,0	2,7
Гонконг, Китай	5,1	5,1	5,3	5,1	5,1	4,9	4,6	4,7	4,7	5,2	5,5
Макао, Китай	4,9	4,9	5,3	4,9	4,9	4,5	4,2	3,6	3,4	3,2	4,0
Китайская провинция Тайвань	3,4	3,4	3,5	3,4	3,1	3,1	2,9	2,7	2,7	2,7	3,1
Другие страны Азии											
Бангладеш	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,0	2,0	2,1	2,0
Индия	4,3	3,9	4,3	4,2	4,1	4,5	4,3	3,7	3,8	3,6	3,7
Индонезия	3,8	4,0	4,1	3,8	3,8	3,9	3,7	3,4	3,5	3,4	3,3
Пакистан	3,6	3,5	3,2	3,1	3,1	2,8	2,7	2,3	2,3	2,2	2,0
Республика Корея	4,7	4,8	4,7	4,1	3,9	3,9	3,5	3,2	3,1	2,9	3,5
Вьетнам	1,3	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	2,8	3,2	3,3	3,3
Страны Африки к югу от Сахары											
Кения	2,6	2,6	3,0	3,3	3,1	3,5	3,5	3,6	3,6	3,8	3,5
Лесото	3,6	4,3	4,1	4,2	4,3	4,1	4,2	3,8	3,8	4,1	3,9
Маврикий	4,1	4,8	5,4	6,3	6,0	6,2	5,8	5,4	6,0	6,1	5,6
Мексика	3,3	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4
Для справки:											
Все страны мира, исключая Китай	3,7	3,7	3,7	3,7	3,5	3,5	3,4	3,3	3,3	3,3	3,2

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Управления по текстильным изделиям и одежде Министерства торговли Соединенных Штатов.

a Январь–май.

изделий и одежды. Как следует из диаграммы 2.4, сравнительные преимущества Китая касаются не трудоемкого производства с высокой долей низкоквалифицированного труда, такого как швейное производство, а обрабатывающих секторов с более значительной долей квалифицированного труда. Крупные экспортеры одежды в Южной Азии (например, Индия) обладают необычным сочетанием относительно низкого уровня квалификации и земельных ресурсов в расчете на одного работника, благодаря чему они имеют значительные сравнительные преимущества в секторах трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, для производства которой не требуется значительного уровня квалификации или значительных земельных ресурсов в расчете на одного работника. Кроме того, поскольку едва ли произошли какие-либо изменения в сравнительной обеспеченности различных групп стран ресурсами по отношению друг к другу, нет особых оснований ожидать существенных сдвигов в сравнительных преимуществах, и в частности снижения сравнительных преимуществ стран Южной Азии

в отношении трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности и увеличении сравнительных преимуществ Китая в этом сегменте. Более того, повышение уровня доходов в Китае, по всей видимости, будет связано с увеличением заработной платы низкоквалифицированных работников, поэтому удельный вес товаров с высокой долей квалифицированного труда в его совокупном экспорте продукции обрабатывающей промышленности, вероятно, возрастет. Действительно, есть признаки, указывающие на повышение уровня заработной платы в прибрежных провинциях Китая. Частично это объясняется растущим нежеланием работников переселяться в прибрежные провинции для работы на предприятиях, ориентированных на экспорт, а отчасти последствия-

ми ранее проводившейся жесткой политики планирования семьи, которая способствовала сокращению притока новых работников на рынок труда. Поэтому экспортирующим компаниям в прибрежных районах все сложнее находить работников, не предлагая более высокой заработной платы (*Financial Times*, 5 July and 3 November 2004).

В связи с тем, что в Китае трудоемкие производства в значительной степени сконцентрированы в прибрежных районах, возникает вопрос о том, будет ли в ближайшие годы наблюдаться сходная тенденция к перебазируванию производства между различными провинциями Китая (а также в другие страны, например, во Вьетнам).

Это могло бы облегчить улучшение структуры экспорта одежды из прибрежных провинций путем переориентации на товары с более высокой добавленной стоимостью, для которых более важное значение с точки зрения конкурентоспособности экспорта имеет быстрая оборачиваемость средств и время поставки на рынок. Кроме того, перебазирование трудоемких производств во внут-

Перебазирование трудоемких производств во внутренние районы Китая может способствовать расширению занятости и сокращению масштабов нищеты.

ренние районы Китая может внести ценный вклад в расширение занятости и сокращение масштабов нищеты, создавая также производственную базу для удовлетворения накопленного внутреннего спроса. Вместе с тем для всей страны в целом общее улучшение структуры экспорта путем усиления ориентации на продукцию обрабатывающей промышленности с более высокой долей квалифицированного труда, вероятно, облегчит финансирование увеличивающегося импорта сырьевых товаров, необходимого для поддержания дальнейшего процесса экономического намерстывания и индустриализации в стране. Как отмечалось выше, такой процесс, вероятно, уже происходит в электронной промышленности. ■

Примечания

- 1 Повышение уровня доходов и индустриализация стимулируют также спрос на средства производства и промежуточные промышленные товары. Однако, как будет показано в разделе С, растущий спрос на последние, как правило, удовлетворяется за счет импорта.
- 2 В Японии количество потребляемых калорий на душу населения увеличивалось лишь медленно после Второй мировой войны, поскольку к тому времени душевой доход был уже высок, и достигло пиковых отметок примерно в 1970–1975 годах. С другой стороны, структура потребления пищевых продуктов продолжала меняться в результате увеличения доли продуктов животного происхождения, главным образом морской рыбы и, позднее, мяса, молочной продукции и продуктов с высоким содержанием сахара, в общей структуре расходов домашних хозяйств. В Республике Корея наблюдались аналогичные изменения в структуре питания, но с разницей по времени примерно в 20 лет. Если в конце 60-х годов в этой стране доля хлебных злаков по-прежнему составляла более половины в общей структуре потребления калорий, то к середине 90-х годов их удельный вес снизился до менее чем 30%. Вместе с тем существенно возросло потребление продуктов животного происхождения: например потребление мяса и птицы увеличилось в 1969–1995 годах в 10 раз (Popkin, 1993; и Kim, Moon and Popkin, 2000).
- 3 Все данные из базы данных ФАОСТАТ.
- 4 В публикации Rosegrant et al. (2001: 75) представлен прогноз, согласно которому в 1997–2020 годах увеличение количества потребляемых калорий на душу населения в Китае будет составлять лишь примерно две трети соответствующего прироста данного показателя в Индии.
- 5 Данные на основе публикации World Bureau of Metal Statistics, различные выпуски; World Bank, 2004a; International Iron and Steel Institute, 2004; International Copper Study Group, 2004a; и World Bank, World Development Indicators, онлайн-база данных: <http://publications.worldbank.org/WDI/>.
- 6 Из диаграммы 2.1 также следует, что удельное потребление металлов в Республике Корея увеличива-
лось на протяжении всего периода 1960–2003 годов, хотя темпы роста данного показателя существенно замедлились в течение последнего десятилетия, в особенности в случае алюминия и меди. Это свидетельствует о том, что Республика Корея приближается к верхней точке своей кривой удельного потребления металлов. Как в Японии, так и в Соединенных Штатах удельное потребление металлов снизилось за последние два десятилетия, как это и предполагает гипотеза удельного потребления в случае зрелых промышленно развитых стран.
- 7 Хотя исследования в целом сходятся в том, что повышение энергоэффективности играет ключевую роль, они расходятся в оценках относительного значения структурных изменений. Структурным изменениям придается более важное значение в исследованиях, использующих данные на уровне компаний, в отличие от данных, агрегированных на уровне секторов.
- 8 Хотя, безусловно, не существует однозначного соотношения между размерами территории страны и экономической ценностью ее природных ресурсов, технический прогресс все больше сокращает разрыв в относительной экономической ценности различных видов земель. Например, как отмечается в исследовании Diamond (1997), жители Северной Америки смогли использовать сельскохозяйственный потенциал западных прерий лишь после того, как у них появились металлический плуг и рабочий скот, и лишь современные технологии геологической разведки позволили скотоводам Ближнего Востока обнаружить топливные ресурсы в своих песках.
- 9 Если сравнительные преимущества в рамках широких товарных категорий во многом зависят от различий в относительной обеспеченности факторами, то сравнительные преимущества на более разукрупненном уровне в значительной мере определяются изменениями в относительном уровне удельных затрат на оплату труда в конкретных отраслях. Такие изменения могут быть результатом неравномерного роста производительности труда между отраслями в сочетании с более однородным ростом уровня заработной платы и в более общем плане изменений в номинальном обменном курсе (*TDR 2004*).

- 10 Одно из преимуществ такого подхода заключается в том, что в отличие от некоторых других вариантов теории торговли Гекшера–Олина, он требует гораздо менее жесткого и более правдоподобного предположения в отношении уравнений эффективности и цен на факторы производства, а именно предположения о том, что во всех странах рангирование товаров с точки зрения сочетаний вводимых ресурсов является сходным, например показатель соотношения земельных ресурсов и рабочей силы в сельском хозяйстве всегда выше, чем в обрабатывающей промышленности, а доля квалифицированных работников в общей численности рабочей силы в обрабатывающей промышленности всегда выше, чем в сельском хозяйстве.
- 11 Совершенно очевидно, что между странами в рамках всех групп стран наблюдаются различия, порой существенные, как по показателю отношения земельных ресурсов к рабочей силе, так и, хотя и в меньшей степени, по показателю отношения уровня квалификации к численности рабочей силы; тем не менее средние значения показателей по регионам представляют собой ценную приблизительную оценку, на основе которой может строиться дальнейший анализ.
- 12 Данные на основе онлайн-овых статистических таблиц Института статистики ЮНЕСКО: <http://www.uis.unesco.org/>; UNESCO, 2003; и OECD, 2003.
- 13 Как отмечается в исследовании Rodrik and Subramanian (2004: 19), реформы 80-х годов “были ориентированы не на либерализацию, а на предприятия в том смысле, что они способствовали увеличению прибылей существующих предприятий, не создавая для них угрозы реальной конкуренции”, и что эти изменения в подходах правительства и соответствующие изменения в политике в целях поддержки предприятий, осуществлявшиеся наугад и постепенно, привели к существенному повышению производительности труда, в особенности в обрабатывающем секторе. За этим последовало существенное увеличение экспорта начиная с 1987 года. В исследовании Panagariya (20004: 29) отмечается, что изменения в политике в 80-х годах были глубже, чем это принято считать, и они могут быть охарактеризованы как “либерализация”. Автор исследования отмечает, что, поскольку эти изменения носили разрозненный характер и производились без особого шума, их часто называют “либерализацией украдкой”, тогда как реформы 90-х годов носили последовательный и системный характер. В исследовании Panagariya (2004: 15) также подчеркивается важное значение экспортных стимулов в период быстрого расширения экспорта в конце 80-х годов. Эти стимулы напоминали меры, которые принимались Республикой Корея для активизации взаимосвязей прибыли–инвестиции и инвестиции–экспорт; к ним относились скидки с налогов на доходы в отношении прибылей предприятий от экспорта, субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам и упрощение импорта средств производства в отдельных экспортных отраслях. В отличие от этого в традиционных исследованиях, посвященных принципиальным вопросам процесса интеграции Индии (например, Ahluwalia, 2002), подчеркивается осуществление глубоких реформ в 90-х годах и отмечается, что Индия по-настоящему приступила к процессу экономических реформ и либерализации торговли лишь после кризиса платежного баланса в 1991 году.
- 14 Данные о торговле исключают торговлю между государствами – членами ЕС. Все данные взяты из публикации WTO, 2005b.
- 15 По оценкам, приведенным в исследовании Anderson (2003: 12–13), реформы, связанные с присоединением к ВТО, приведут лишь к незначительному снижению самообеспеченности Китая продовольственными товарами, кормами для животных и волокнами, а прирост чистого импорта продовольственных товаров составит лишь 1% от совокупного импорта к 2007 году.
- 16 Более подробный анализ этих товарных групп см. *ДТР, 2002 год*, глава III.
- 17 Как будет показано ниже, важную роль играло также квотирование в рамках Соглашения по изделиям из различных видов волокон (МФА).
- 18 Полные данные об импорте Китая по отдельным товарам имеются лишь с 1987 года, поэтому в таблице не отражена динамика его импорта за первые 15 лет периода экономического намерстывания и углубления торговой интеграции.
- 19 Хотя последствия азиатского кризиса, безусловно, сыграли свою роль в отмеченном спаде импорта в Республике Корея, они, скорее, ускорили спад, а не вызвали его.
- 20 Согласно информации, приведенной в публикации Ernst (2004), в случае осуществления иностранными или отечественными компаниями операций по проектированию микросхем в Китае предоставляется 14-процентная скидка с налога на добавленную стоимость в размере 17%, взимаемого с продажи импортируемых или произведенных в стране микросхем.
- 21 Установление верхнего предела цен было признано в основном обеспечить широкий доступ к лекарственным препаратам, несмотря на практически полное отсутствие медицинского страхования.
- 22 В Законе не содержится четкого определения того, что конкретно считается “значительными инвестициями” и “разумной суммой роялти”.
- 23 Соответствующее решение ВТО содержится в документе WT/L/540 от 2 сентября 2003 года. В этом решении предусматривается изъятие из Соглашения по ТАПИС в отношении предоставления экспортирующим членом обязательной лицензии.
- 24 Цены на сырьевые товары оцениваются по индексу, рассчитываемому в долларах, и в качестве дефлятора используется ценовой индекс, выраженный в долларах, тогда как спрос в других странах, помимо Соединенных Штатов, зависит от цен на сырьевые товары по отношению к ценам на продукцию в этих странах.
- 25 Подробнее по этому вопросу см. International Rubber Study Group and Economic Social Institute (2003); и ITTO (2003).

- 26 Например, согласно информации, приведенной в публикации Burghardt (2005), спекулятивные операции на сырьевых биржах значительно возросли в 2004 году: мировой объем фьючерсов и опционов на сельскохозяйственное сырье возрос почти на 5%, тогда как объем операций в секторе энергетических продуктов возрос почти на 12%, а в секторе неблагородных металлов – на 16,4%.
- 27 В частности, в 1997–2002 годах мировые расходы на разведку месторождений цветных металлов сокращались в среднем на 17% в год, а в 2003–2004 годах они резко возросли. Кроме того, четвертый квартал 2004 года стал седьмым подряд кварталом, когда было отмечено увеличение плановых инвестиций в горно-добывающие работы, а стоимость осуществляемых проектов оценивалась в 122 млрд. долл. (Metals Economics Group (2005); и Raw Materials Group, Sweden, цит. по *Mining Journal*, London, 4 February 2005: 18–19).
- 28 Barton Suchomel, WMC Resources, цит. по *Mining Journal*, London, 22 April 2005: 2.
- 29 Например, в ответ на увеличение спроса в Китае на импорт соевых бобов и повышения цен на них в 2002 и 2003 годах фермеры в Соединенных Штатах и являющиеся крупными производителями латиноамериканские страны быстро увеличили свое производство соевых бобов. За сезон 2002/03 годов производство соевых бобов увеличилось на 19,5% в Бразилии, на 18,3% в Аргентине и на 26,8% в Парагвае (United States Department of Agriculture, 2005).
- 30 Данные за 2004 год взяты из публикации *China's Customs Statistics, 2004*, 12, Series No. 184.
- 31 Более подробную информацию и анализ см. в публикации Mayer, 2004.

ДИНАМИКА УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

А. Введение

Движение цен на товары, обращающиеся в каналах международной торговли, а также изменение физического объема и товарная структура торговли влияют на масштабы возможного выигрыша той или иной страны от международной торговли. Такой выигрыш традиционно измеряют с помощью показателей условий торговли (динамика экспортных цен соответствующей страны по отношению к ценам ее импорта) и покупательной способности ее экспорта (определяемой как стоимостной объем экспорта, дефлированный с помощью импортных цен). Масштабы влияния ценовых сдвигов на глобальных рынках необработанных сырьевых товаров и промышленных изделий на величину обоих указанных показателей в краткосрочном плане определяются структурой импорта и экспорта страны, а в среднесрочном – степенью гибкости в процессе адаптации структуры экспорта и импорта к меняющимся условиям международного спроса и предложения. Безусловно, влияние изменений условий торговли на экономику усиливается по мере возрастания удельного веса внешней торговли в ВВП страны.

Значение концепции условий торговли уже давно признается в теории международной тор-

говли (Benham, 1940). Первоначально при обсуждении проблемы условий торговли развивающихся стран главное внимание уделялось динамике цен на сырьевые товары в сравнении с ценами на промышленную продукцию. Работы Пребиша (1950, 1952 годы) и Зингера (1950 год) послужили толчком к расширению рамок обсуждения этого вопроса. Дискуссия подкреплялась эмпирическими исследованиями, послужившими основой для концепции, получившей название тезиса Пребиша–Зингера о происходившем веками ухудшении условий торговли в случае поступающих в каналы международной торговли сырьевых товаров по сравнению с промышленной продукцией. Этот тезис подтверждался и более поздними исследованиями по ряду сырьевых товаров (см. Bleaney, 1993; Akiyama and Larson, 1994; World Bank, 1996: 55; ДТР 1993, стр. 48–57; Ocampo and Parra, 2003; и UNCTAD, 2003a: 13–19).

В настоящее время многие развивающиеся страны, в частности в Африке, по-прежнему сильно зависят от экспорта сырьевых товаров, и динамика их условий торговли продолжает близко коррелироваться с изменениями показателя условий торговли для сырьевых товаров в срав-

нении с промышленной продукцией (UNCTAD, 2003a). С другой стороны, верно и то, что в структуре товарного экспорта некоторых развивающихся стран, особенно тех из них, которые успешно провели индустриализацию на позднем этапе, происходит снижение удельного веса сырья с одновременным повышением доли промышленных изделий. Эти страны стали поставлять промышленную продукцию не только в развитые страны, но и в другие развивающиеся страны. В этих условиях объектом повышенного внимания стала динамика цен на промышленную продукцию, экспортируемую развивающимися странами в сравнении с аналогичными статьями экспорта развитых стран. Кроме того, в процессе индустриализации экспортеры промышленной продукции в группе развивающихся стран стали также больше импортировать сырье из других развивающихся стран, причем в таких масштабах, что рост спроса с их стороны выступал одним из определяющих факторов повышательной динамики цен на некоторые обращающиеся в каналах международной торговли сырьевые товары в последнее время. Это даже породило ожидания возможного перелома в долгосрочной понижающей тенденции условий торговли сырьевыми товарами.

Настоящая глава имеет целью показать, как происходившие в последнее время изменения в мировой экономике, в частности сдвиги в геогра-

Спрос в развивающихся странах играл решающую роль как фактор повышения цен на сырьевые товары в последнее время.

фической и товарной структуре мировой торговли, обусловленные стремительным экономическим развитием крупных стран Азии, повлияли на условия торговли различных групп развивающихся стран и на рост их национального дохода. В начале этой главы еще раз рассматриваются основные положения концепции условий торговли в контексте снижения доли сырьевых

товаров в общем экспорте все большего числа развивающихся стран. Затем анализируются наблюдаемые в последнее время изменения в условиях торговли вследствие сдвигов в динамике международного предложения и спроса, в результате которых некоторые развивающиеся страны превратились в мощные

движущие силы глобальной экономики на этапе, когда спроса в крупных развитых странах недостаточно для стимулирования роста в мировых масштабах. В разделе D обсуждается вопрос о влиянии изменений условий торговли на реальный внутренний доход в странах с различными структурами экспорта и различной степенью открытости для международной торговли; в разделе E рассматривается вопрос о том, как прирост или сокращение дохода распределяются между национальной экономикой и зарубежными инвесторами. Заключительный раздел посвящен возникающему в этой связи конкретному вопросу, а именно распределению рентных доходов от деятельности в нефтяном секторе и горнодобывающей промышленности.

В. Еще раз о проблеме условий торговли

При обсуждении вопросов условий торговли в начале 50-х годов наблюдавшаяся понижательная тенденция цен на сырьевые товары в сравнении с ценами на промышленную продукцию (и соответственно тенденция к ухудшению условий торговли развивающихся стран в сравнении с развитыми) объяснялась различными способами ценообразования на рынках сырьевых товаров и на рынках промышленной продукции. Как результат этих различий прирост производительности труда при производстве продовольствия и сырья в развивающихся странах оборачивался не увеличением вознаграждения за использование местных факторов производства, а понижением цен (с повышением реальных доходов потребителей). Это происходило потому, что избыток рабочей силы в странах-производителях оказывал понижательное давление на заработную плату. Напротив, технический прогресс в перерабатывающих отраслях в промышленно развитых странах приводил к росту заработной платы и прибылей (Singer, 1950: 311) как следствие повышения степени организации труда и практики ценообразования путем надбавки к издержкам производства.

Кроме того, расширявшийся разрыв между ценами на промышленные изделия и сырье объяснялся тем, что для продовольствия эластичность спроса по доходу меньше единицы, а также тем, что технический прогресс в обрабатывающей промышленности, как правило, влечет снижение суммарных затрат сырья на единицу выпускаемой продукции (Singer, 1950: 312). Эта тенденция дополнительно усиливалась протекционистской защитой отечественных сырьевых отраслей в промышленно развитых странах. С другой стороны, ускорение роста в развивающихся странах в значительной степени зависит от импорта промышленной продукции, главным образом капитальных товаров, в целях создания или расширения

промышленного потенциала и инфраструктуры. Одновременные попытки все большего числа развивающихся стран, располагавших сходными природными ресурсами, резко увеличить объемы экспорта сырья для финансирования импорта упомянутой продукции усугубляли понижательное давление на цены на сырьевые товары (ДТП 2002, глава IV).

Одно из стратегических последствий упомянутых тенденций заключалось в том, что развивающимся странам пришлось брать курс на изменение своего положения в рамках международного разделения труда, ускоряя темпы индустриализации. В самом деле, за прошедшие пять десятилетий в результате успехов ряда развивающихся стран на пути индустриализации и расширения участия в торговле промышленными товарами возникли новые аспекты рассматриваемой проблемы. Так, несмотря на то, что проблема цен на сырье в сравнении с ценами на промышленную продукцию по-прежнему крайне актуальна для многих развивающихся стран, экспортная выручка которых продолжает зависеть от очень ограниченного числа сырьевых товаров, развивающиеся страны, вместе взятые, уже не подходят под стереотипный образ экспортеров сырья и импортеров промышленных товаров.

Ввиду этого все больше внимания уделялось относительным сдвигам в динамике цен на промышленные товары, экспортируемые соответственно развивающимися и развитыми странами. Проводившиеся до сих пор эмпирические исследования в целом подтверждают ухудшение условий торговли развивающихся стран в секторе промышленной продукции с 1975 года (ДТП 2002, стр. 125–130) из-за более жесткой глобальной конкурентной борьбы за отдельные виды промышленных изделий, как правило, производимых

развивающимися странами на первых этапах индустриализации (т. е. трудоемкой промышленной продукции, производство которой не требует высокой квалификации рабочей силы). Быстрое расширение экспорта такой промышленной продукции Китаем и некоторыми другими развивающимися странами обострило конкуренцию на рынках этих товаров, тем самым оказывая понижающее давление на цены на эту продукцию.

Так, например, по данным министерства труда Соединенных Штатов, цены на электронику, в том числе на компьютеры и телекоммуникационное оборудование, падают во всем мире с начала 90-х годов, о чем свидетельствует снижение и экспортных, и импортных цен Соединенных Штатов (диаграмма 3.1). В рамках этой общей тенденции импортные цены за период с середины 90-х годов упали в Соединенных Штатах сильнее, чем экспортные, свидетельствуя о том, что в случае тех товаров этой товарной группы, которые экспортируются из развивающихся стран, спад был резче, чем в случае относящихся к этой же широкой товарной категории товаров, экспортируемых из Соединенных Штатов.

Имеются также данные, свидетельствующие о том, что экспортные цены на текстильные товары и одежду из развивающихся стран имеют тенденцию к понижению с середины 90-х годов, хотя в этом случае кривая спада не так резко идет вниз, как в случае электронной продукции. По оценкам секретариата ЮНКТАД, цены на одежду, экспортируемую из развивающихся стран на мировой рынок, упали с 1996/97 по 2002/03 годы более чем на 7%. Наличие этой тенденции подтверждается также данными министерства торговли Соединенных Штатов, согласно которым удельная стоимость импорта одежды в Соединенные Штаты из развивающихся стран упала за период 1995–2004 годов более чем на 10% (см. главу II, таблица 2.10).

Вялая конъюнктура цен на промышленную продукцию, производимую в развивающихся

Проблемы в сырьевом секторе по-прежнему весьма актуальны для многих развивающихся стран ...

... но развивающиеся страны, вместе взятые, более не подходят под стереотипный образ экспортеров сырья и импортеров промышленной продукции.

странах, в целом объясняется теми же основными причинами, что и ухудшение условий торговли сырьевыми товарами в сравнении с промышленной продукцией: речь идет о различных условиях на рынке труда и наличии имеющейся в избытке неорганизованной низкоквалифицированной рабочей силы. Это означает, что прирост производительности труда в значительной степени оборачивается снижением цен, а заработная плата в развивающихся странах, как правило, является более гибкой, чем в развитых. Понижающее давление на цены в результате одновременного осуществления развивающимися странами курса на рас-

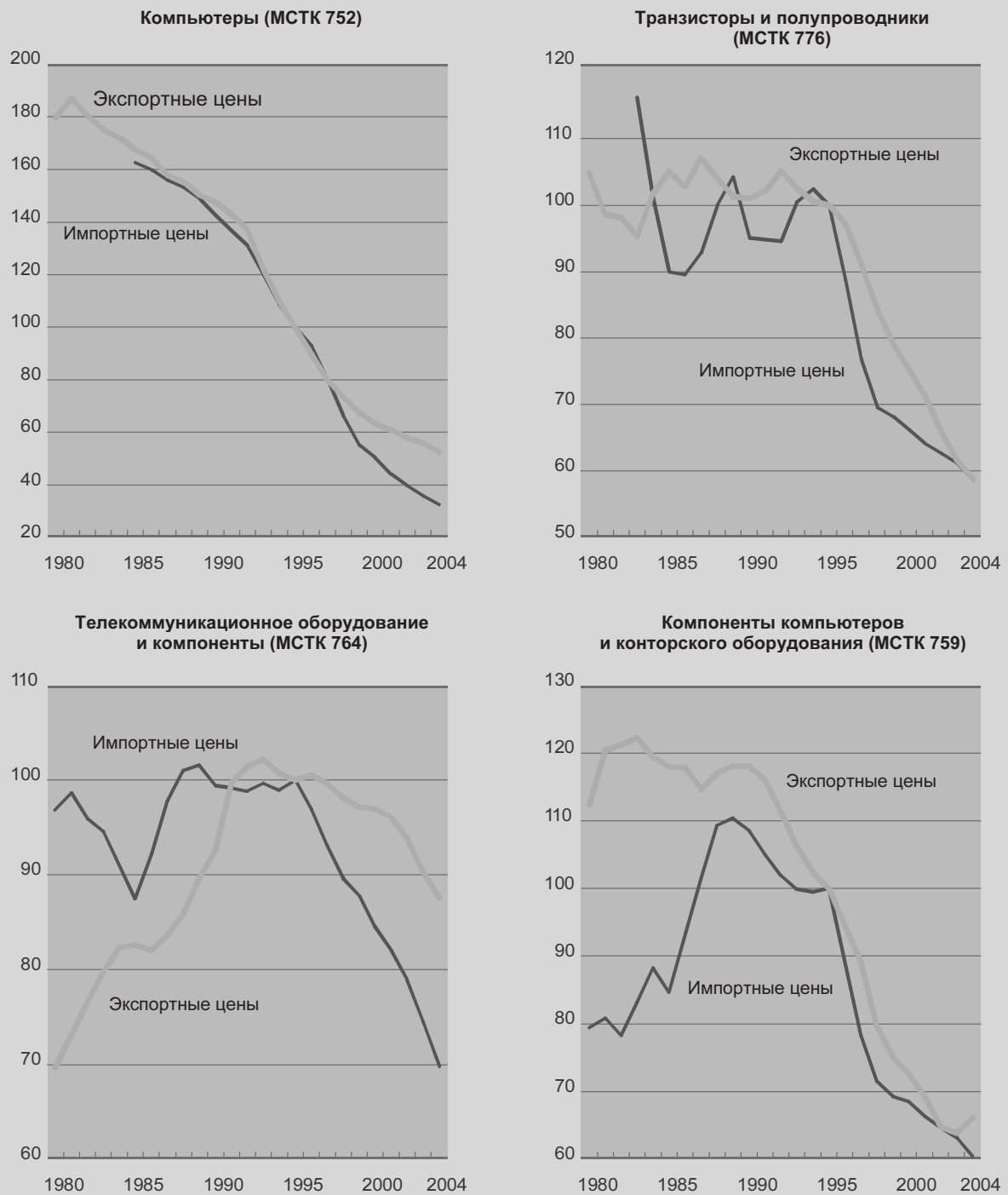
ширение экспорта стандартной трудоемкой продукции также представляет собой явление, которое в прошлом было характерным для рынков сырья. Таким образом, ценообразование на промышленные товары, производство которых не требует высокой квалификации рабочей силы более напоминает процесс образования цен в секторе сырья, чем в секторе производства промышленной продукции в развитых странах. При этом, однако, имеется одно существенное различие: если относительное снижение цен на экспортируемые промышленные товары, производство которых не требует затрат высококвалифицированной рабочей силы, как правило, связано со значительным ростом физического объема, снижение цен на экспортируемые сырьевые товары обычно ассоциируется с более низкими темпами роста физического объема (и наоборот) в результате гораздо более низкой эластичности спроса по ценам.

Применительно к внешней торговле той или иной страны с самого начала обсуждения проблематики условий торговли в 1950-е годы наиболее широко использовалась концепция “чистых бартерных условий торговли”, определяемых как соотношение индексов удельной стоимости экспорта и импорта (ниже для краткости именуемое условиями торговли). Этот показатель, естественно, позволяет отразить лишь один из факторов, от которых зависит, получит ли страна выигрыш (или же понесет потери) от торговли, игнорируя в то же время изменения

Диаграмма 3.1

ИНДЕКСЫ ИМПОРТНЫХ И ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОДУКЦИИ, 1980–2004 ГОДЫ

(Индексы, 1995 год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных министерства труда Соединенных Штатов (www.bls.gov/data/).

физического объема экспорта, которые могут сопровождать, а порой даже вызывать, наблюдаемые изменения экспортных цен. Для оценки способности страны импортировать необходимые для ее развития товары целесообразнее обратиться к показателю “условий торговли по доходам”, который также известен как покупательная способность экспорта. Он определяется как индекс стоимости экспорта, дефлированный с помощью удельной стоимости импорта. Если падение индекса условий торговли страны перекрывается увеличением физического объема ее экспорта в результате повышения международного спроса или увеличения доли страны на мировом рынке, покупательная способность ее экспорта возрастет, указывая на возможность увеличения такой страной реального импорта без негативных последствий для ее торгового баланса. Аналогичным образом, если производительность труда в экспортных отраслях растет достаточно быстро, страна может получать более значительное количество импорта от того же количества овеществленных в ее экспорте факторов производства даже при ухудшении условий торговли¹.

Изменчивость условий торговли той или иной страны в значительной степени определяется удельным весом сырьевых товаров в ее экспорте и импорте. Доля сырья (включая топливо) в общем экспорте развивающихся стран упала с приблизительно 65% в 1980–1983 годах до примерно 30% в 1999–2003 годах (таблица 3.1). Такое резкое падение отчасти вызывалось снижением цен на сырьевые товары, особенно топливо, в 1980-е годы. Однако наиболее существенным фактором в меняющейся структуре экспорта было быстрое повышение стоимости экспорта промышленных изделий. Напротив, товарная структура импорта развивающихся стран существенных изменений не претерпела. В результате отраслевая структура экспорта в настоящее время ближе к структуре импорта; в 1999–2003 годах промышленные товары составляли 74% общего товарного импорта всех развивающихся стран, вместе взятых, и 68% их общего товарного экспорта.

Экспортные цены на текстильные товары и одежду из развивающихся стран снижались с середины 1990-х годов, хотя и медленнее, чем цены на электронику.

Эластичность спроса на промышленную продукцию по ценам и доходам выше эластичности спроса на сырье.

Сдвиг в структуре экспорта в пользу повышения удельного веса промышленных товаров имел место во всех регионах развивающихся стран. В Латинской Америке промышленная продукция стала основной статьей экспорта в конце 1990-х годов, а в Восточной и Южной Азии,

где эти товары являлись самой крупной статьей экспорта уже в начале 1980-х годов, их удельный вес продолжал расти, достигнув 85% в 1999–2003 годах. Напротив, несмотря на значительное увеличение в экспорте доли промышленных товаров, сырье все еще занимает главное место в экспорте Африки (около 75%) и Западной Азии (78%), основная часть которо-

го по-прежнему приходится на топливо (соответственно около 51% и 72%). Кроме того, увеличение удельного веса промышленной продукции практически ограничивалось относительно небольшим числом стран. За исключением Восточной и Южной Азии сырьевые товары по-прежнему являются крупнейшей статьей экспорта в большинстве развивающихся стран (таблица 3.2).

Сдвиг в пользу промышленной продукции в Латинской Америке отражает главным образом быстрый рост экспорта промышленной продукции из Мексики и в меньшей степени Бразилии. В 2003 году на две указанные страны приходилось более 75% экспорта промышленной продукции региона. В Мексике 55% такой экспортной продукции в 2004 году производилось на предприятиях по сборке импортируемых узлов и компонентов (INEGI, 2005). Ряд малых стран Центральной Америки и Карибского бассейна, прежде специализировавшихся на производстве продовольствия и напитков, также стали экспортировать промышленную продукцию, в значительной мере благодаря расширению сборочных предприятий. Однако большинство стран Южной Америки по-прежнему экспортируют главным образом сырье: в основном продовольствие – Аргентина, Парагвай и Уругвай; руды и металлы – Чили и Перу; и топливо: Боливия, Колумбия, Эквадор и Венесуэла.

Таблица 3.1

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ И ШИРОКИМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1980–2003 ГОДЫ

(В процентах от общего экспорта)

	Топливо			Нетопливные сырьевые товары ^a			Промышленная продукция ^b			Прочие товары ^c		
	1980–1983	1989–1992	1999–2003	1980–1983	1989–1992	1999–2003	1980–1983	1989–1992	1999–2003	1980–1983	1989–1992	1999–2003
Развивающиеся страны	38,8	22,5	18,0	26,0	19,7	12,7	31,4	55,7	68,1	3,9	2,2	1,2
Латинская Америка и Карибский бассейн	23,3	22,6	16,2	42,9	40,7	25,7	32,6	35,9	56,6	1,3	0,9	1,5
Африка	40,8	47,9	50,6	32,7	24,9	24,0	12,7	15,7	23,0	13,8	11,5	2,4
Западная Азия	70,0	73,4	72,2	11,5	8,6	6,1	16,8	17,7	21,0	1,7	0,2	0,6
Восточная и Южная Азия	18,5	7,2	4,9	24,3	15,1	9,1	54,9	76,5	84,8	2,3	1,2	1,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН.**a** МСТК, второй пересмотренный вариант: 0 – 4 плюс 68, 661 и 667 без 3.**b** МСТК, второй пересмотренный вариант: 5 – 8 плюс 68, 661 и 667.**c** МСТК, второй пересмотренный вариант: 9.

Аналогичным образом, в Африке и Западной Азии увеличение удельного веса промышленной продукции в общем экспорте ограничивается небольшим кругом стран. Экспорт промышленной продукции быстро расширялся в Марокко, Тунисе и Южной Африке; довольно значительной стала доля этих товаров в общем экспорте из ряда стран, расположенных к югу от Сахары, таких как Лесото, Маврикий, Сенегал и Свазиленд. В Западной Азии, где в структуре торговли в значительной мере преобладает экспорт топлива, на экспорт промышленных изделий из Турции приходится свыше 84% совокупного показателя по региону.

Важно также отметить, что в большинстве развивающихся стран, где доля сырья в общем экспорте понизилась, промышленное развитие и, соответственно, экспорт продукции обрабатывающей промышленности концентрируются в сегменте ресурсо- и трудоемких изделий, при производстве которых не требуется высокая квалификация рабочей силы. Лишь в нескольких из них заметное место в экспорте занимают технологические промышленные изделия, требующие затрат более квалифицированной рабочей силы.

Повышение доли промышленной продукции в общем экспорте развивающихся стран означает, что они теперь сталкиваются с иной, чем прежде, динамикой глобального спроса. Когда главное место в их экспорте занимали сырьевые товары, спрос для этих стран был неэластичным и потому главным фактором, определяющим размеры реальной экспортной выручки были относительные

экспортные цены, поскольку значительный рост физического объема экспорта был невозможен в условиях медленного роста совокупного спроса. Поскольку в случае промышленной продукции эластичность спроса по ценам и доходу гораздо выше, ситуация изменилась и физический объем экспорта активнее реагирует на изменение цен.

Таблица 3.2

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПО ПРЕОБЛАДАЮЩИМ СТАТЬЯМ ЭКСПОРТА^a, 2003 ГОД

(Число стран)

	Топливо	Нетопливные сырьевые товары ^b	Промышленная продукция ^b	Всего
Африка	9	30	9	48
Латинская Америка ^c	3	11	6	20
Карибский бассейн ^d	2	8	6	16
Восточная и Южная Азия	1	2	16	19
Западная Азия	10	0	3	13
Итого	25	52	41	118

Источник: См. таблицу 3.1.**a** Под преобладающей понимается доля свыше 50% общего экспорта.**b** Определения см. в таблице 3.1.**c** Включая Гаити, Доминиканскую Республику и Кубу.**d** Включая Белиз, Гайану и Суринам.

С. Последние тенденции в динамике условий торговли

Тенденции в динамике условий торговли различных регионов развивающихся стран и различных развивающихся стран имеют неодинаковую направленность в зависимости от структуры экспорта и импорта; на протяжении прошедших нескольких десятилетий эти тенденции все сильнее расходились в случае различных групп развивающихся стран. С начала 80-х годов для развивающихся стран, вместе взятых, была характерна понижательная тенденция в динамике их чистых бартерных условий торговли (диаграмма 3.2). Снижение индекса условий торговли примерно на 15% сопровождалось увеличением физического объема экспорта с середины 80-х годов, однако происходило это главным образом за счет нескольких стран Восточной и Южной Азии. В Латинской Америке ускорение роста физических объемов экспорта, подкреплявшее покупательную способность экспорта, наблюдалось лишь с начала 90-х годов. В случае Африки физические объемы экспорта в 90-е годы также увеличивались, но гораздо медленнее.

С конца 90-х годов на динамику этих тенденций все сильнее влияла растущая роль Китая и Индии в процессе формирования структуры международной торговли. Те же факторы, которые способствовали улучшению условий торговли некоторых развивающихся стран, особенно более высокие цены на нефть и другие полезные ископаемые, приводили к ухудшению условий торговли других. В ряде стран, в частности в Латинской Америке, но также и в Африке, позитивное воздействие движения цен на покупательную способность экспорта усиливалось приростом физического объема экспорта. В других же выигрыш, полученный в результате повышения удельной стоимости экспорта, сводился на нет более высокими импортными ценами. И Индия, и Китай столкнулись с ухудшением условий торговли в период с 2002 года.

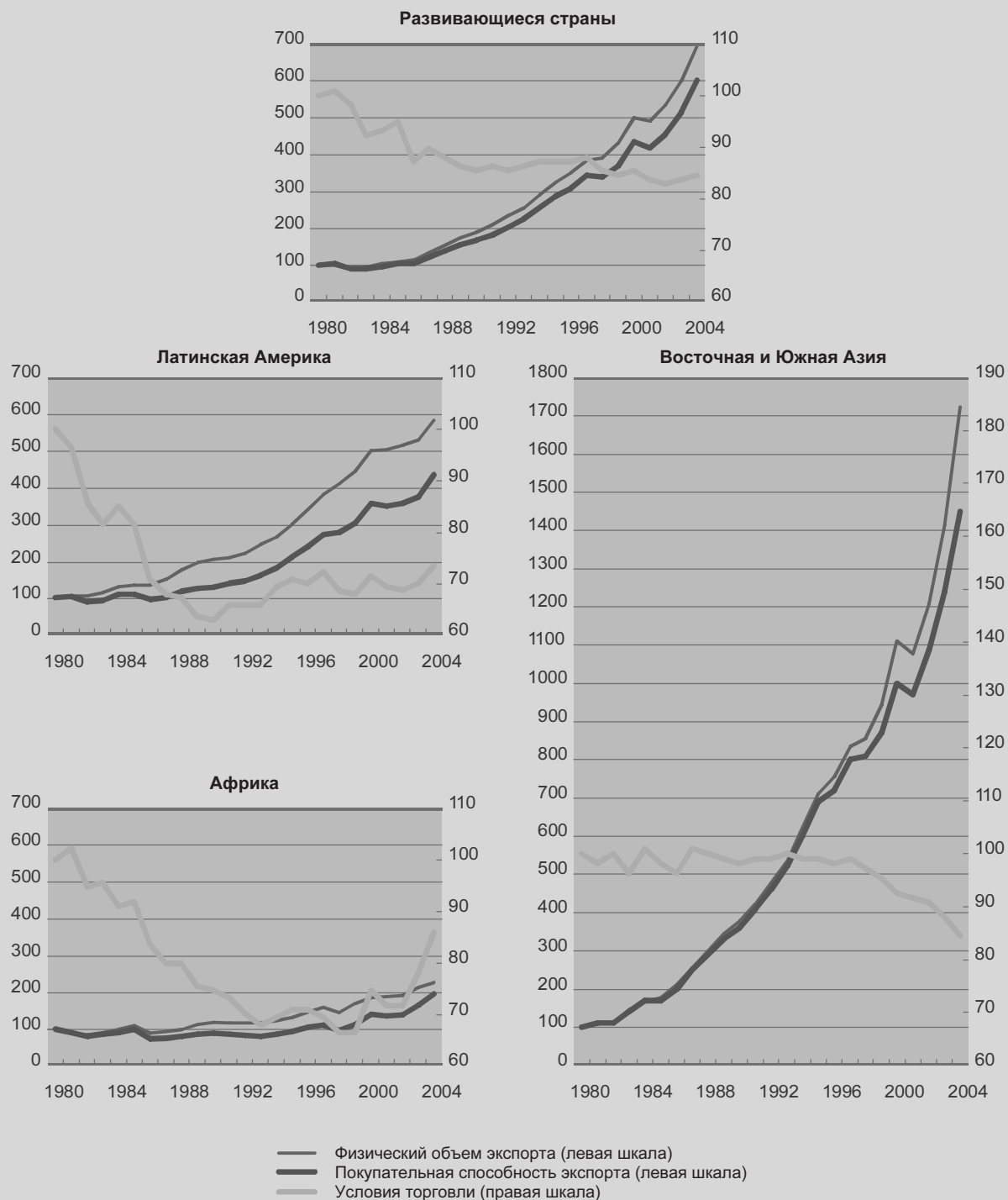
В Восточной и Южной Азии до падения, происшедшего после того, как разразился финансовый кризис 1997 года, стабильные условия торговли сохранялись на протяжении более 15 лет. До 2002 года снижение удельной стоимости экспорта этих стран (главным образом промышленной продукции) отчасти компенсировалось падением удельной стоимости импорта (и промышленной продукции, и сырья). Однако затем динамика импортных цен на нефть, промышленное сырье и некоторые продовольственные товары усугубляла понижательную тенденцию индекса условий торговли, который за 1997–2004 годы упал примерно на 15%. За тот же период резко возросли физические объемы экспорта стран этих субрегионов, и покупательная способность их экспорта в условиях падения индекса условий торговли почти удвоилась. Это было вызвано главным образом резким увеличением экспорта в развитые страны, а также в страны с переходной экономикой и в развивающиеся страны, чьи импортные возможности расширились благодаря увеличению выручки от экспорта сырья. Кроме того, быстрое расширение их экспорта происходило в период медленного роста в промышленно развитых странах.

Африка и Латинская Америка столкнулись с обвальным ухудшением условий торговли в период с начала 80-х годов до начала 90-х годов. В последующий период наблюдались значительные колебания вокруг слабо выраженной повышательной тенденции, которая в последние три года усилилась. В Латинской Америке резкое ухудшение условий торговли на протяжении 80-х годов отражает последствия долгового кризиса. Многие страны региона в порядке ответа на кризис пытались расширять свой экспорт, чтобы компенсировать резкое прекращение притока капитала и создать положительное сальдо торгового баланса, чтобы иметь возможность обслуживать

Диаграмма 3.2

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ, ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ И ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ, 1980–2004 ГОДЫ

(Индексы, 1980 год = 100)



Источник: База данных UNCTAD Handbook of Statistics.

задолженность, но эти усилия привели лишь к падению экспортных цен. Однако в отличие от ситуации в Восточной Азии после финансового кризиса конца 90-х годов падение долларовых цен экспорта не сопровождалось сопоставимым увеличением физического объема экспорта, где удельный вес сырья был гораздо выше. Кроме того, экспортный курс в Латинской Америке совпал с замедлением роста в основных промышленно развитых странах и с периодом стагнации глобального спроса. Снижение индекса условий торговли Латинской Америки прекратилось лишь к началу 90-х годов, когда начала расти и покупательная способность экспорта из региона. На протяжении второй половины 90-х годов покупательная способность экспорта в Латинской Америке повышалась почти теми же темпами, что и в Восточной и Южной Азии, чему способствовали и ускорение темпов роста физического объема экспорта и более благоприятный уровень удельной стоимости экспорта и импорта. В последующий период многие страны Латинской Америки выиграли от того, что удельный вес промышленной продукции в их экспорте был гораздо выше, чем в 80-е годы (см. ДТР 2003, таблица 5.8).

В Африке, где процесс диверсификации экспорта продвинулся гораздо меньше, условия торговли в 90-е годы были более нестабильными в сравнении с другими регионами, а темпы роста физического объема экспорта – весьма скромными. В результате покупательная способность экспорта африканских стран лишь в 1996 году вернулась к уровню 1980 года, на котором и оставалась до конца десятилетия. За период с 2000 года индекс условий торговли Африки повысился сильнее, чем в других регионах, благодаря повышению спроса на некоторые виды сырья в стремительно растущих развивающихся странах Азии. За период 1999–2004 годов индекс условий торговли Африки повысился в результате изменения международных цен на эти товары примерно на 30% в сравнении с приблизительно 8% в случае Латинской Америки и падением на 11% в случае Восточной и Южной Азии. Параллельно с этим физический объем экспорта увеличивался темпами, которых в Африке не наблюдалось с конца 60-х годов. Вместе с тем, ввиду того, что различия между Африкой и Латинской Америкой в дина-

мике условий торговли в последнее время отчасти объясняются более высоким удельным весом сырья и более низкой степенью диверсификации структуры экспорта африканских стран, регион по-прежнему сильнее других уязвим в случае замедления темпов роста глобального спроса. Соответственно позитивная тенденция условий торговли Африки в последнее время вполне может оказаться лишь еще одним временным бумом, а не началом устойчивого оживления.

На диаграмме 3.3 показана общая картина влияния динамики условий торговли за прошедшие несколько лет на группы развивающихся стран с различными структурами торговли. На диаграмме представлены изменения условий торговли 40 развивающихся стран, разбитых на пять групп по основным товарным категориям их экспорта: нефть, минеральные продукты, сельскохозяйственная продукция и промышленные товары. Для некоторых экспортеров промышленной продукции данная классификация

В Восточной и Южной Азии ухудшение условий торговли сопровождалось резким увеличением физического объема экспорта.

не вполне однозначна, поскольку их индексы условий торговли по-прежнему крайне чувствительны к изменению цен на сырьевые товары, составляющие остальную часть их экспортной корзины, либо в силу все еще относительно высокого удельного веса последних или же из-за того, что для цен на них характерна высокая изменчивость (или в силу сочетания обоих факторов). В целях данного анализа такие страны отнесены к группе “экспортеров промышленных товаров и сырья”.

В период с 2002 года страны с высоким удельным весом нефти и минеральных продуктов в общем товарном экспорте больше других выиграли от последних изменений на международных товарных рынках. По предварительным оценкам, индекс условий торговли стран с преобладающей долей топлива в экспорте повысился за период 2002–2004 годов на 30%, а стран с преобладающей долей минеральных продуктов – примерно на 15%.

Более высокий прирост индекса условий торговли экспортеров нефти объясняется не только резким увеличением международных цен на нефть, но и тем, что у экспортеров нефти в среднем структура экспорта менее диверсифицирована, чем в случае экспортеров минеральных продуктов. Кроме того, структура последней товарной категории менее однородна, и для различных

входящих в нее товаров характерны весьма значительные расхождения в тенденциях цен (см. главу II, таблица 2.8). Этими же причинами объясняется и более разнородная картина по странам, входящим в группу экспортеров минеральных продуктов.

В группе стран, в экспорте которых преобладают минеральные продукты, сильнее всего индекс условий торговли вырос в случае экспортеров урана (Нигер) и меди (Замбия, Перу и Чили). В 2002–2004 годах существенно, хотя и более постепенно, повышался этот показатель и для экспортеров золота (таких, как Кыргызстан). В случае этих стран позитивный эффект всплеска международных цен на медь и золото перевешивал совокупное негативное влияние роста цен на нефть и неблагоприятной динамики цен на промышленную продукцию (см. диаграмму 3.4, на которой представлена структура изменений условий торговли отдельных стран, включая Чили и Перу). Однако взлета экспортных цен с 2003 года в большинстве случаев было недостаточно, чтобы в полной мере компенсировать колоссальные потери 80-х годов; в случае некоторых стран в этой группе, например Чили и Перу, индекс условий торговли в 2004 году был все еще примерно на 50% ниже уровня 1980 года. Условия торговли Ямайки и Мозамбика за период 2000–2004 годов несколько ухудшились. Обе страны экспортируют бокситы и алюминий, цены на которые выросли меньше цен на другие минеральные продукты, к тому же на обеих странах негативно сказалось повышение импортных цен и неблагоприятная динамика цен на агросоставляющие их экспорта (сахар в случае Ямайки и сахар, табак и хлопок в Мозамбике).

Динамика условий торговли сильнее всего различалась в случае стран с преобладанием сельскохозяйственных товаров в общем товарном экспорте. Это вызвано значительными различиями в движении цен на входящие в эту группу товары, а также неодинаковыми долевыми показателями других сырьевых товаров в общем экспорте, равно как и различиями в доле нефти в импорте. В случае экспортеров хлопка таких как Бенин и Буркина-Фасо, в динамике индекса условий торговли в период 2000–2004 годов прослеживались значительные колебания при общей

За период с 2000 года индекс условий торговли Африки повысился сильнее, чем в других регионах, благодаря более высокому спросу на некоторые сырьевые товары.

понижительной тенденции. В Малави вялая конъюнктура цен на табак и сахар обусловила резкое падение индекса условий торговли на протяжении всего периода с 2000 года, в то время как на Кубе, которая также экспортирует табак и сахар, такое влияние в значительной степени компенсировалось резким ростом цен на экспортируемый никель (см. главу II, таблица 2.8). В некоторых странах, являющихся экспортерами кофе, например в Бурунди, незначительного повышения индекса условий торговли в 2003 и 2004 годах не хватило для того, чтобы возместить резкое падение за предыдущие годы. Напротив, в Кот-д'Ивуаре, который является ведущим экспортером какао в мире, индекс условий торговли повысился за 2000–2004 годы более чем на 20%, несмотря на существенный перелом в тенденции

в 2004 году. Для двух других стран, входящих в группу экспортеров сельскохозяйственной продукции, индексы условий торговли которых повысились, – Аргентины и Уругвая – положительную роль сыграл рост цен на сою, говядину и некоторые зерновые. В Аргентине эта тенденция усиливалась благодаря тому, что страна является чистым экспортером нефти и минеральных продуктов, хотя

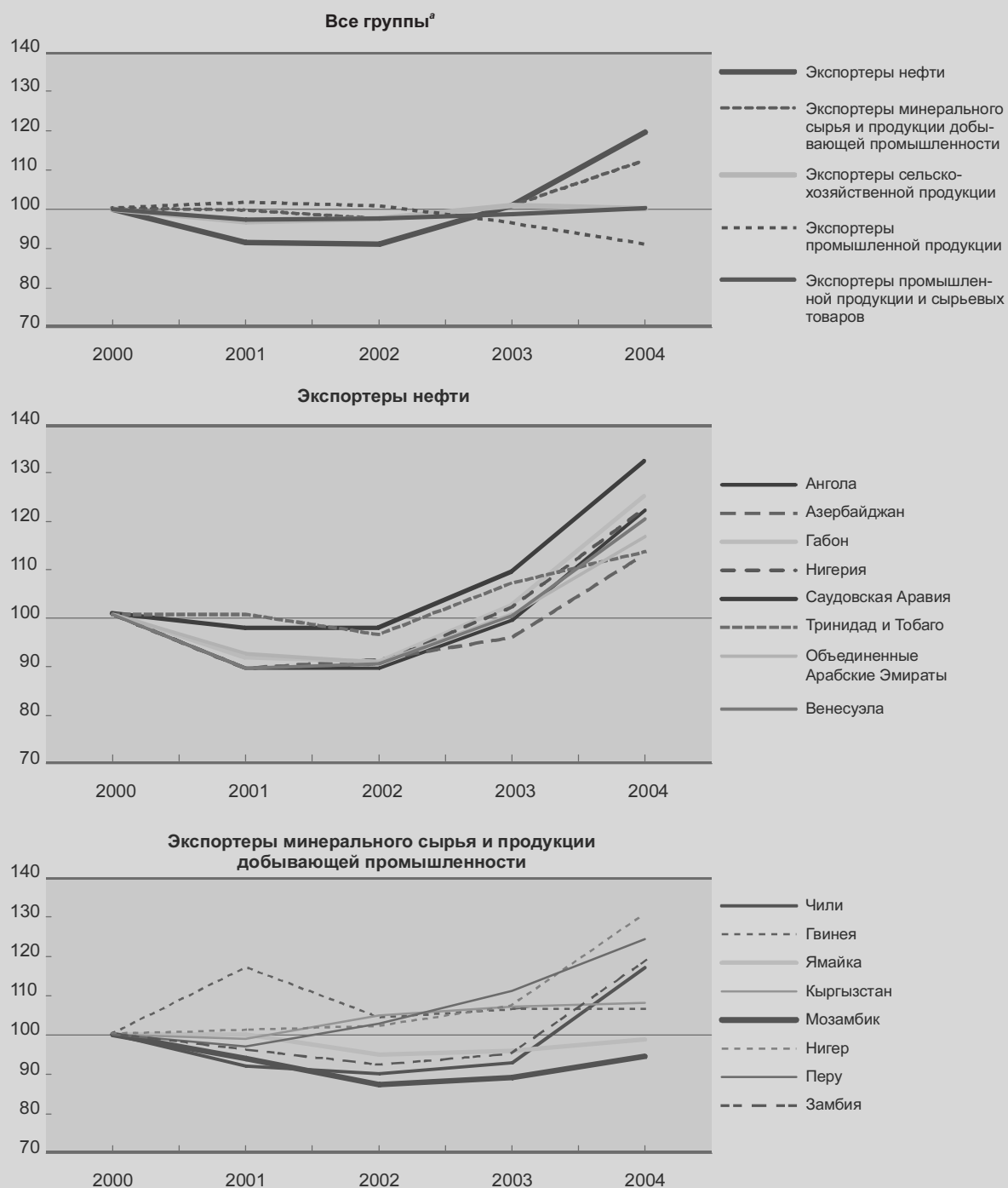
эффект повышения цен на эти товарные группы сглаживался ростом цен на импортируемую промышленную продукцию (диаграмма 3.4).

С другой стороны, все импортирующие топливо развивающиеся страны, в товарном экспорте которых преобладает промышленная продукция, столкнулись в последние два-три года с ухудшением условий торговли. В случае экспортеров промышленной продукции из Восточной и Южной Азии падение индекса условий торговли в 2003 и 2004 годах составляло от 8% в Китайской провинции Тайвань до более 14% в Индии. В значительной мере это было вызвано сильной зависимостью входящих в эту группу стран от импорта топлива и металлов и относительным снижением цен на экспортируемую ими промышленную продукцию. Так, например, удельная стоимость их экспорта оборудования, где значительна доля электроники, снизилась сильнее, чем удельная стоимость их импорта продукции по этой же товарной группе; по другим группам промышленной продукции удельная стоимость импорта росла быстрее удельной стоимости экспорта.

Диаграмма 3.3

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗБИВКЕ ПО ПРЕОБЛАДАЮЩИМ СТАТЬЯМ ЭКСПОРТА, 2000–2004 ГОДЫ

(Индексы, 2000 год = 100)

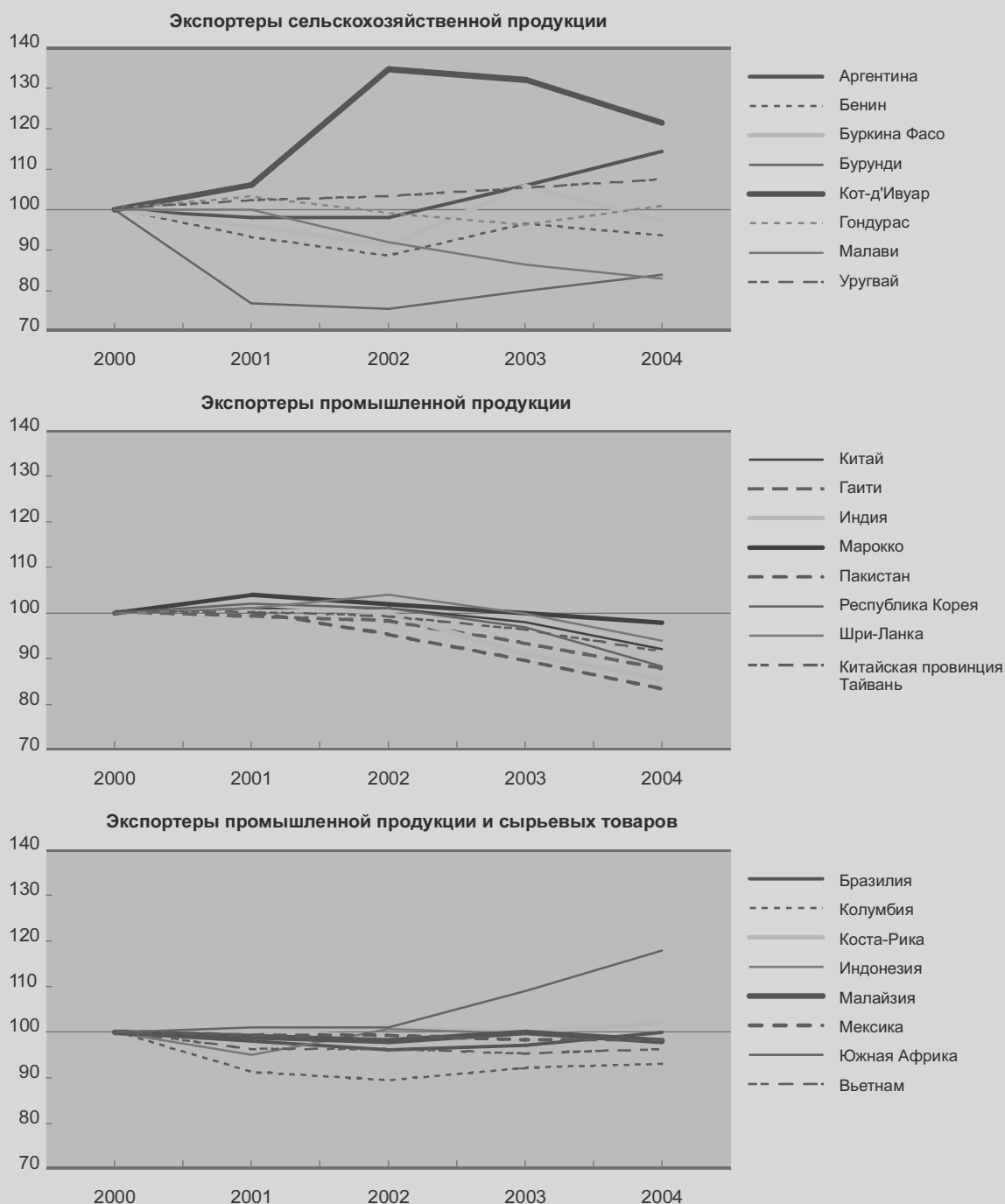


/...

Диаграмма 3.3 (продолжение)

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗБИВКЕ
ПО ПРЕОБЛАДАЮЩИМ СТАТЬЯМ ЭКСПОРТА, 2000–2004 ГОДЫ

(Индексы, 2000 год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе КОМТРЕЙД ООН; Министерство труда Соединенных Штатов, Бюро трудовой статистики, база данных по индексам импортных/экспортных цен (www.bls.gov/mxp/home.htm); Таможенное управление Японии, база данных торговой статистики (www.customs.go.jp); МВФ, база данных международной финансовой статистики; и UNCTAD, *Commodity Price Bulletin*, различные выпуски.

а Невзвешенный средний показатель по 70 развивающимся странам, включая показанные на этой диаграмме.

Диаграмма 3.4

РОЛЬ РАЗЛИЧНЫХ ТОВАРНЫХ ГРУПП В ИЗМЕНЕНИИ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 2000–2004 ГОДЫ

(В процентах)

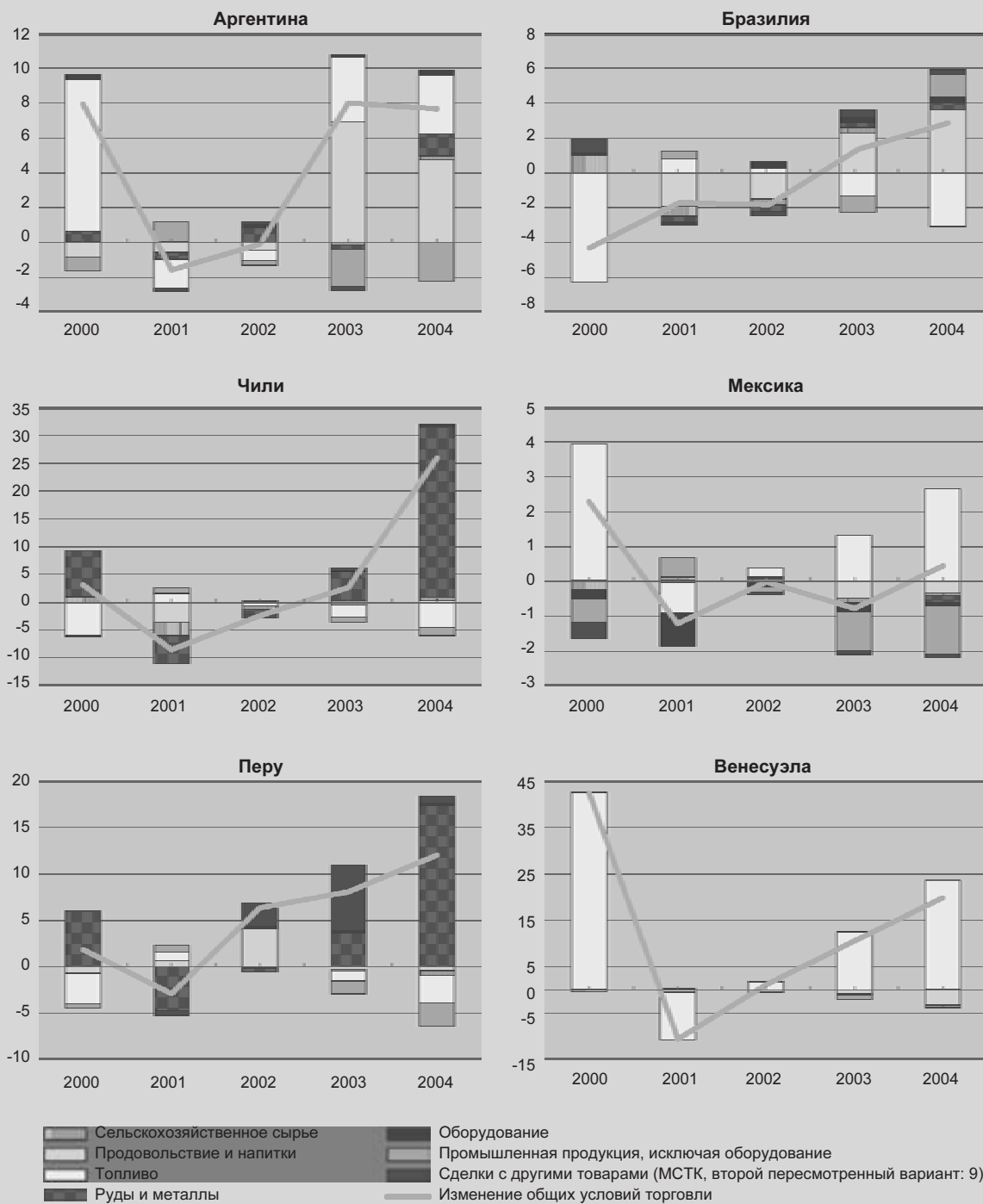
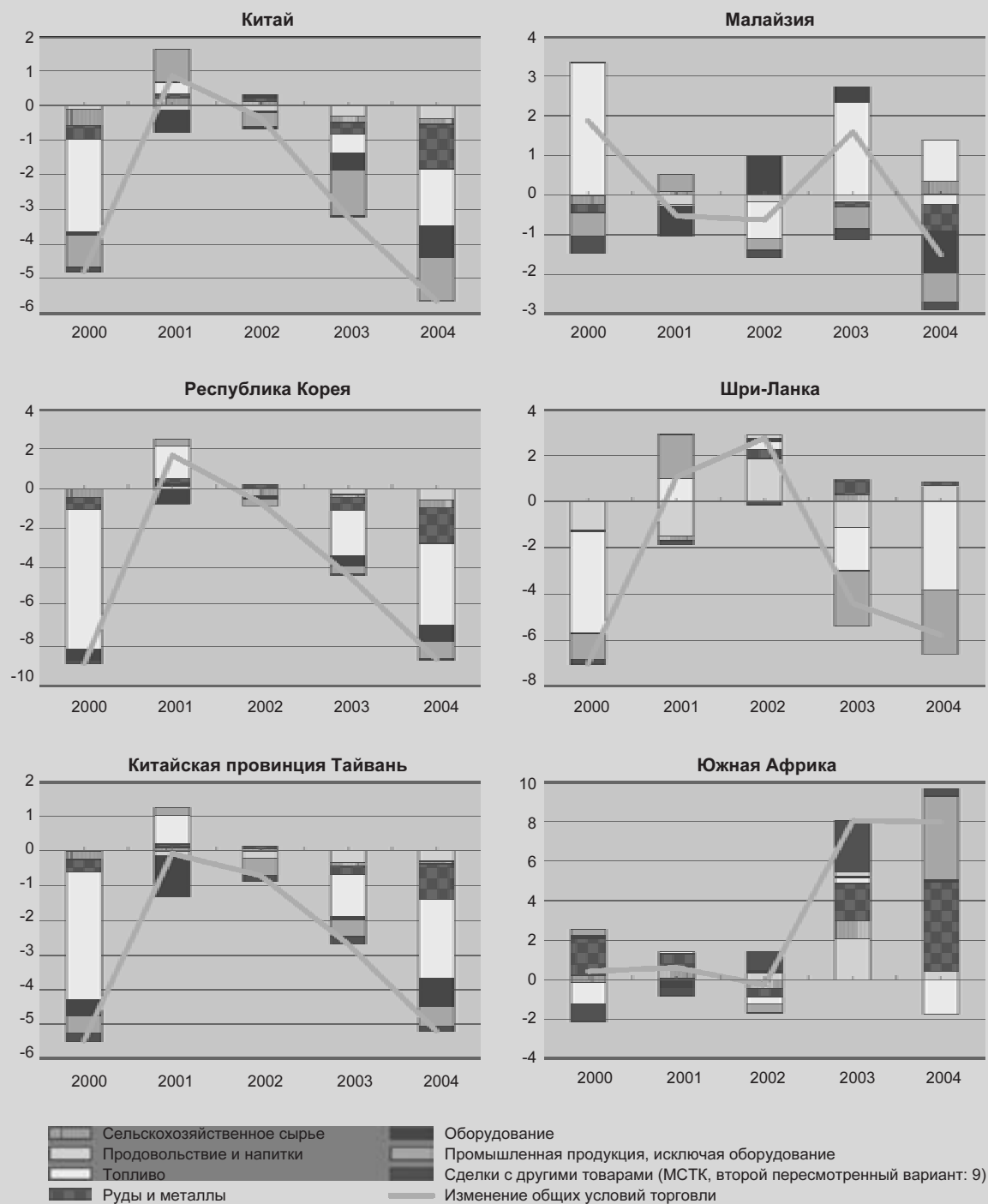


Диаграмма 3.4 (продолжение)

РОЛЬ РАЗЛИЧНЫХ ТОВАРНЫХ ГРУПП В ИЗМЕНЕНИИ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 2000–2004 ГОДЫ

(В процентах)



Источник: См. диаграмму 3.3.

Особенно неблагоприятная динамика индекса условий торговли в Пакистане за период с 2000 года отражает структуру экспорта, где преобладают трудоемкие предметы одежды, в то время как в общем импорте удельный вес нефти превышает средний уровень. С другой стороны, для некоторых экспортеров промышленной продукции повышение цен на экспортируемые ими пищевые товары и напитки смягчало негативные последствия высоких цен на топливо и некоторые виды промышленной продукции. Это касается, например, Шри-Ланки (чай) и Марокко (рыба, фрукты и овощи).

В целом совокупный эффект более низких цен на экспортируемые трудоемкие промышленные товары, при производстве которых не требуется высокая квалификация рабочей силы, и более высоких импортных цен носил менее выраженный характер в странах, отнесенных к категории “экспортеров промышленной продукции и сырьевых товаров”, которые, став крупными экспортерами промышленной продукции, в то же время довольно чувствительно реагируют на колебания цен на отдельные виды сырьевых товаров. Такая ситуация характерна, в частности, для некоторых стран Латинской Америки (Бразилии, Колумбии, Коста-Рики и Мексики) и Восточной Азии (Вьетнама, Индонезии и Малайзии), а также для Южной Африки. Во многих из них ценовые сдвиги по различным товарным группам нейтрализовывали друг друга и, соответственно, не влияли на условия торговли. Так, например, в Бразилии происходившие в последнее время изменения в ценах на сырье и промышленные товары не вызвали изменения позитивной долговременной тенденции индекса условий торговли с начала 80-х годов. Это можно объяснить диверсификацией экспорта страны с повышением доли промышленных товаров и постепенным уменьшением зависимости от импорта нефти. В период с 2003 года влияние растущих цен на импортируемую нефть на индекс условий торговли Бразилии компенсировалось повышением цен на экспортируемое продовольствие (диаграмма 3.4).

В Малайзии и Мексике, где на топливо по-прежнему приходится, соответственно, 10% и 12% общего товарного экспорта, позитивный эффект повышения цен на топливо в значительной

степени нейтрализовывался негативным влиянием торговли промышленной продукцией на условия торговли этих стран в 2003 и 2004 годах (диаграмма 3.4). В экспорте обеих стран преобладают промышленные товары, но в них очень высока импортная составляющая и снижение стоимости импортируемых вводимых ресурсов ослабляло отрицательное влияние падения цен на экспортируемую ими промышленную продукцию. Это особенно верно для сборочных отраслей, которые импортируют и реэкспортируют готовые изделия, принадлежащие к одной и той же товарной группе с различной степенью переработки; в Мексике на них приходится 35% общего импорта и 47% общего экспорта.

Приведенные примеры по некоторым странам служат иллюстрацией весьма многообразного влияния наблюдавшихся в последнее время изменений в динамике международных цен на условия торговли развивающихся стран. Колебания в глобальных тенденциях спроса и их воздействие на отдельные страны обуславливали перераспределение доходов не только между развивающимися и развитыми странами, но и во все большей степени между различными группами развивающихся стран. Это отнюдь необязательно оборачивается абсолютными потерями реальных доходов для стран, столкнувшихся с ухудшениями своих условий торговли, если при этом повышается глобальный спрос и, соответственно, увеличивается физический объем экспорта всех стран. В самом деле, на протяжении последних нескольких лет большинство развивающихся стран выиграли благодаря расширению глобального спроса. Однако в случае некоторых стран на ценах экспорта сказались менее активный спрос или неблагоприятные условия поставки сырьевых товаров; в сочетании с ростом цен на импортируемые топливные и продовольственные товары это привело к резкому ухудшению условий торговли, которое не было компенсировано увеличением физического объема экспорта.

Повышение глобального спроса на отдельные сырьевые и промышленные товары на протяжении последних нескольких лет стимулировалось главным образом стремительным ростом спроса со стороны Китая и Индии в дополнение к спросу в Соединенных Штатах. При этом, с другой сторо-

ны, вклад Европы и Японии был незначителен. С учетом дисбалансов в мировой экономике и того, что их выправление может повлечь за собой снижение глобального спроса (см. главу I, раздел В), такая географическая структура не свободна от известных рисков. Спрос может снизиться непосредственно в результате уменьшения импорта Соединенных Штатов или косвенным образом вследствие сокращения импорта из быстро растущих экспортеров промышленной продукции в группе развивающихся стран, которые в свою очередь зависят от экспорта в промышленно развитые страны. В подобном варианте вполне возможен разворот наблюдающейся в последнее время тенденции к улучшению условий торговли, которое станет просто еще одним эпизодом общей картины колебаний условий торговли.

Еще одна причина, в силу которой прогнозы тенденций в динамике условий торговли требуют осторожности, заключается в том, что корректи-

ровка предложения в сырьевом секторе, особенно в сегменте топлива и минеральных продуктов, может быстро блокировать повышательную тенденцию цен. При этом даже возможен разворот тенденции, если расширение производственных мощностей совпадет с рецессионными тенденциями в мировой экономике в результате неупорядоченной корректировки существующих диспропорций. Кроме того, развивающиеся страны Восточной и Южной Азии с высокими темпами экономического роста в ответ на повышение цен на импортируемое сырье, по всей вероятности, активизируют усилия по сокращению зависимости от такого импорта отчасти посредством отечественного производства замещающих товаров и отчасти путем снижения металло- и энергоемкости (см. главу II, раздел В.2). Их усилия могут также вести к замедлению роста цен на импортируемое сырье или даже развороту этой тенденции, особенно при дальнейшем расширении производственных мощностей.

D. Влияние динамики условий торговли на внутренний доход

Масштабы влияния динамики условий торговли на реальный национальный доход зависят от ряда факторов. Во-первых, имеет значение, сопровождается ли изменение условий торговли ростом производительности труда, который дает возможность отечественным экспортерам снижать цены (или даже является результатом такого роста производительности). Вторым важным определяющим фактором является открытость экономики для международной торговли. Хотя динамика условий торговли оказывает сравнительно небольшое влияние на доход в странах, экспорт и импорт которых невелики в сравнении с ВВП, даже умеренные изменения условий торговли ощутимо сказываются на национальном доходе в странах с очень

открытой экономикой. Наконец, характер вторичных последствий для дохода в результате изменений условий торговли зависит от характера использования прироста дохода (или корректировки потерь дохода), на который в свою очередь влияет распределение прироста или потерь среди отечественных частных фирм, работников, потребителей и государства, а также зарубежных инвесторов.

Развивающимся странам
нельзя успокаиваться
на достигнутом на пути
индустриализации и
диверсификации.

Ухудшение условий торговли из-за понижения экспортных цен в связи с ростом производительности труда в экспортирующих отраслях или в результате такого роста не означает абсолютной потери реального дохода; при этом часть прироста производительности достается не внутренней

Таблица 3.3

**ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН К ВОЗДЕЙСТВИЮ ИЗМЕНЕНИЙ
УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ, В РАЗБИВКЕ ПО ШИРОКИМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ
И РЕГИОНАМ^a, 1996–2004 ГОДЫ**

	Влияние условий торговли на ВВД ^b (процентов)	Изменчивость условий торговли ^c	Отношение экспорта к ВВП ^d	Для справки: Доля пяти главных товаров в общем экспорте ^e (процентов)
Экспортеры промышленной продукции	1,1	4,6	30,2	40,7
Экспортеры нефти	4,3	19,3	29,1	71,4
Экспортеры ненефтяных сырьевых товаров	1,5	10,0	18,5	64,7
Восточная и Южная Азия	1,6	6,6	35,7	44,0
Западная Азия	4,9	19,9	31,5	76,0
Африка	2,2	12,1	23,1	71,4
Латинская Америка	1,3	7,4	20,3	49,8

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН; Министерство труда Соединенных Штатов, Бюро трудовой статистики, база данных индексов импортных/экспортных цен (www.bls.gov/mxp/home.htm); Таможенное управление Японии, база данных торговой статистики (www.customs.go.jp); общая база данных Статистического отдела ООН; база данных UNCTAD Handbook of Statistics; и UNCTAD, *Commodity Price Bulletin*, различные выпуски.

a Невзвешенный средний показатель для 12 африканских, 12 латиноамериканских, 4 западно-азиатских и 11 восточно-азиатских и южно-азиатских развивающихся стран, перечисленных в таблице 3.4.

b Среднегодовой показатель воздействия условий торговли на ВВД в процентах от ВВП, в абсолютных величинах, 1996–2004 годы. Рассчитывается как разница между темпами роста ВВД и ВВП в реальном выражении.

c Среднее квадратическое отклонение годового темпа прироста чистых бартерных условий торговли.

d В долларах по текущему курсу, средний показатель за 1996–2004 годы.

e 2002 год, на уровне трехзначных кодов МСТК, второй пересмотренный вариант.

экономике, а потребителям, торговым фирмам или производителям импортирующих стран. Аналогичным образом, для быстро развивающихся стран, сталкивающихся с ростом импортных цен, в результате, по крайней мере отчасти, повышения их собственного спроса (как, например, Китай и другие страны Азии с высокими темпами экономического роста), соответствующее ухудшение условий торговли необязательно ведет к чистой потере реального дохода. В случае большинства быстро развивающихся стран – экспортеров промышленной продукции, условия торговли которых в последнее время ухудшились, имело место сочетание этих двух элементов. Напротив, поставщики, экспортные цены которых начинают снижаться, а производительность труда повышается в меньшей степени, чем у зарубежных конкурентов, как правило, будут терять реальный доход от экспорта вследствие либо уменьшения физического объема экспорта (с сокращением прибыли и понижением уровня занятости) или понижением экспортных цен (с сокращением прибыли и понижением заработной платы).

В таблице 3.3 показана подверженность различных групп стран воздействию изменений ус-

ловий торговли, измеряемых абсолютной разницей между темпами роста реального валового внутреннего дохода (ВВД) и темпами роста валового внутреннего продукта (ВВП). В системе национальных счетов эта разница соответствует “торговой прибыли или убытку от изменений условий торговли”². В таблице также показаны факторы, от которых зависит размер прибыли или убытка: изменчивость условий торговли и открытость для международной торговли. Изменчивость условий торговли в значительной степени обуславливается степенью диверсификации экспорта.

В период 1996–2004 годов влияние на внутренний доход сильнее всего ощущалось в экспортирующих нефть странах, где изменчивость условий торговли и концентрация экспорта носит наиболее выраженный характер и где коэффициент отношения экспорта к ВВП сравнительно высок. В этой группе стран среднегодовой прирост или потеря дохода в результате изменений условий торговли превышали четыре процента ВВП. Напротив, в странах, которые экспортируют главным образом продукцию перерабатывающей промышленности, гораздо более низкая изменчивость ус-

ловий торговли в сочетании с аналогичной степенью открытости обуславливали среднегодовой прирост или потери дохода в размере 1,1% ВВП. В странах с более закрытой экономикой, экспортирующих главным образом ненефтяные сырьевые товары, влияние изменений условий торговли на ВВД сглаживалось и составляло 1,5%.

Эти различия, обусловленные разной структурой экспорта, также отражаются в чувствительности различных регионов развивающихся стран к изменению условий торговли. Наиболее сильным такое воздействие было в Западной Азии, т. е. в регионе, где находится много экспортеров нефти. В Африке, где изменчивость условий торговли была значительно выше, чем в Восточной и Южной Азии и Латинской Америке и где большинство стран к тому же зависят от экспорта небольшого числа сырьевых товаров, влияние условий торговли на внутренний доход, как правило, ощущалось сильнее, чем в двух других регионах, где доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте выше.

Различия в масштабах изменений условий торговли и их влияние на доход также показывают, что зависимость от экспорта сырьевых товаров по-прежнему остается одной из ключевых проблем развития. Благодаря более высокой эластичности спроса на промышленную продукцию по ценам и

доходу более низкие цены при экспорте такой продукции из развивающихся стран нередко сопровождаются более высокими показателями роста физического объема. Ввиду этого развивающимся странам нельзя успокаиваться на достигнутом в области индустриализации и диверсификации. Существует опасность того, что недавнее оживление на сырьевых рынках может привести к переориентации инвестиций – как внутренних, так и зарубежных – с нарождающихся секторов перерабатывающей промышленности в странах – экспортерах сырья на добывающие отрасли. Хотя увеличение инвестиций в этой области может оказаться полезным в плане создания дополнительных мощностей и повышения производительности труда, это не должно происходить за счет инвестиций в обрабатывающий сектор. Экспортеры сырья, которые в последнее время имели возможность извлекать выгоду благодаря более высоким ценам и в ряде случаев увеличению физических объемов экспорта, должны и впредь прилагать усилия с целью повышения степени диверсификации сырьевого сектора, а также модернизации своих секторов перерабатывающей промышленности и услуг. Непредвиденные доходы, получаемые в последнее время благодаря более значительным поступлениям от сырьевых товаров, создают возможность для расширения инвестиций в инфраструктуру и производственный потенциал, которые крайне важны для резкого ускорения развития.

Е. Распределение выигрыша или потерь от изменений условий торговли

В таблице 3.3 приводятся цифры, характеризующие прямой выигрыш или потери дохода в результате изменения условий торговли. Косвенное воздействие, возникающее в результате использования прямого выигрыша или коррекции с учетом прямых потерь дохода, эмпирически не измеряется и поэтому в таблице не учитывается. Таким образом, в таблице показана лишь часть воздействия изменений условий торговли на реальный национальный доход. В самом деле, ис-

пользование дополнительного дохода, получаемого в результате изменения условий торговли, является вопросом решающей важности для процесса развития. Например, если улучшение условий торговли в результате повышения экспортных цен принимает форму увеличения прибыли компаний, которая затем реинвестируется, влияние на рост в среднесрочном плане будет гораздо сильнее, чем в ситуации, когда такой выигрыш достается государству через трансферты государ-

ственных предприятий, которые используются для обслуживания государственного долга или же в ситуации, когда эти средства получают работники в форме более высокой заработной платы, которая тратится на потребление. Аналогичным образом, ухудшение условий торговли в результате повышения импортных цен или снижения экспортных цен может привести, в частности, либо к сокращению инвестиций и увеличению государственного долга, либо к повышению безработицы и сокращению заработной платы, если в противовес этому не будут расти производительность труда и физический объем экспорта. Что касается распределения воздействия изменений условий торговли на доход, особое значение приобретает разделение прибыли от экспортной деятельности между отечественными и зарубежными хозяйствующими субъектами, в том смысле, что последние могут репатриировать прибыль, возросшую благодаря повышению международных цен, тем самым снижая позитивное воздействие улучшения условий торговли на национальный доход.

Один из ключевых аспектов распределения прироста или потерь дохода в результате изменений условий торговли отражается различием между валовым *внутренним* доходом (ВВД) и валовым *национальным* доходом (ВНД)³. Разницу составляют чистые факторные издержки за границей, которые нередко могут быть значительными, если влияние изменений условий торговли на доход связано с изменениями в размерах переводов прибылей транснациональными корпорациями. В период с начала 90-х годов многие развивающиеся страны активизировали усилия по привлечению ПИИ, причем наибольшего успеха добились некоторые развивающиеся быстрыми темпами экспортеры промышленной продукции и экспортеры топлива и минеральных продуктов. Особенно в некоторых из последних указанных стран ТНК контролируют значительную долю экспортной деятельности, и изменения размеров внутреннего дохода в результате улучшения условий торговли могут отчасти поглощаться увеличением переводимых прибылей. Теоретически справедливо, естественно, и обратное. Однако реакция вряд ли будет симметричной; с учетом ситуации на рынке труда в большинстве развивающихся стран повышение экспортных цен (или падение цен на импортируемые вводимые ресур-

сы) скорее будет оборачиваться увеличением переводимых прибылей, а не повышением заработной платы, снижение же экспортных цен скорее всего приведет к понижению заработной платы, а не к уменьшению переводов прибылей⁴.

Суммы, показанные как перевод прибылей по счету текущих операций платежного баланса, нередко частично реинвестируются в самой принимающей стране и регистрируются по счету операций с капиталом в качестве притока ПИИ. Однако это не означает наличия прямой связи между переводами прибылей и новыми ПИИ; как и внутренние инвестиции, ПИИ определяются в первую очередь ожидаемым, а не текущим уровнем прибыли. В результате реинвестирования прибыли ТНК в принимающей стране, где она образуется в результате улучшения условий торговли, особенно в результате повышения цен на нефть и минеральные продукты, нельзя принимать в качестве систематического явления, и в силу этого оно не учитывается в анализе, представленном здесь и в следующем разделе.

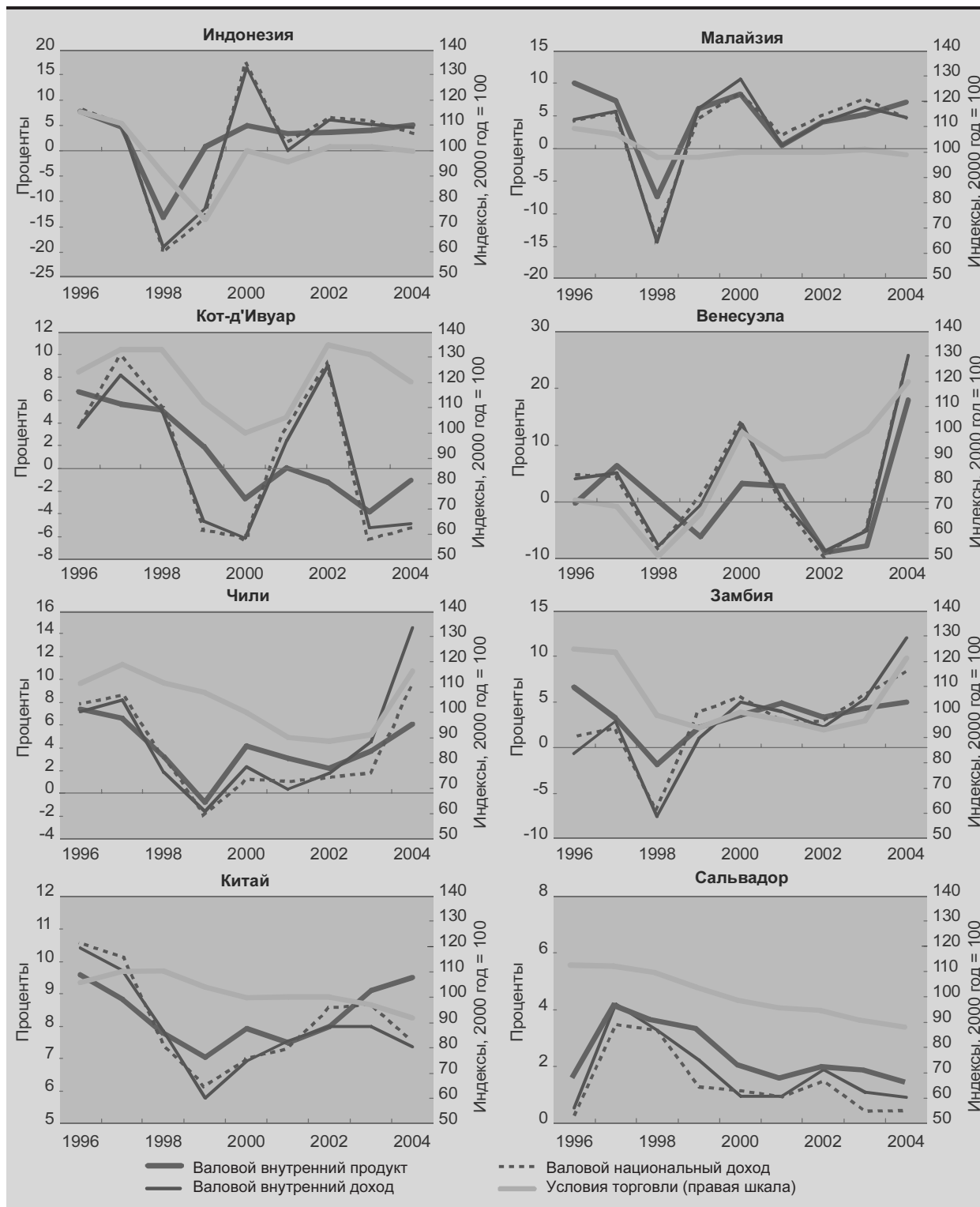
На диаграмме 3.5 показаны оценки темпов роста ВВП, ВВД и ВНД по отдельным развивающимся странам; на ней также представлена динамика их условий торговли, которая в значительной мере объясняет различия в темпах. Например, в Венесуэле, Индонезии, Кот-д'Ивуаре и Малайзии изменения условий торговли существенно влияли на ВВД, но серьезных различий в динамике ВВД и ВНД не было. Иная ситуация наблюдалась в других странах, таких как Замбия и Чили, где чистые выплаты доходов были выше. Указанные два экспортера продукции горнодобывающей промышленности столкнулись с серьезным ухудшением условий торговли в период после 1997 года, которое усугубляло экономический спад 1998–1999 годов. Такое проциклическое воздействие условий торговли сыграло свою роль и в подъеме 2003–2004 годов, когда оно увеличивало внутренний доход. В 2004 году выигрыш благодаря изменениям условий торговли был очень велик: более восьми процентных пунктов ВВП в Чили и семи процентных пунктов в Замбии. Однако значительная доля этого прироста досталась ТНК с соответствующим увеличением чистых факторных выплат за границу. В результате ВНД вырос больше чем ВВП, но гораздо меньше, чем ВВД.

Решающее значение приобретает распределение и использование прироста дохода в результате изменений условий торговли.

Диаграмма 3.5

ДИНАМИКА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА, ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ДОХОДА, ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА И ИНДЕКСОВ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 1996–2004 ГОДЫ

(Процентные показатели и индексы, 2000 год = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе общей базы данных Статистического отдела ООН; МВФ, база данных статистики платежного баланса; и подготовленные ЮНКТАД оценки удельной стоимости и физического объема экспорта и импорта.

Таблица 3.4

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ И ЧИСТЫХ ВЫПЛАТ ДОХОДА НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН, 2002–2004 ГОДЫ

(В процентах от ВВП)

	Прирост или потери от условий торговли ^a			Влияние чистых выплат дохода ^b			Прирост или потери от условий торговли ^a	Влияние чистых выплат дохода ^b
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	Средний показатель за 2002–2004 годы	
Экспортеры промышленной продукции^c	-0,5	-0,6	-1,1	0,4	-0,1	-0,0	-0,7	0,1
Бангладеш	-0,4	-1,0	-0,8	0,1	-0,1	-0,2	-0,7	-0,1
Китай	0,0	-1,1	-2,1	0,5	0,6	0,1	-1,1	0,4
Индия	-0,3	-1,0	-0,7	-0,1	-0,7	0,1	-0,7	-0,2
Индонезия ^d	2,5	1,1	-0,5	0,2	0,4	-1,5	1,0	-0,3
Малайзия	0,0	1,1	-2,3	0,8	1,2	-0,4	-0,4	0,5
Пакистан	-0,8	-1,1	-1,2	-0,2	-0,3	-0,5	-1,0	-0,3
Филиппины	-6,0	-1,8	-2,3	1,4	0,8	1,0	-3,4	1,1
Республика Корея	-0,4	-1,6	-3,7	0,4	0,0	0,0	-1,9	0,2
Шри-Ланка	0,9	-1,5	-1,6	0,2	0,4	-0,1	-0,7	0,1
Китайская провинция Тайвань	-0,5	-1,5	-3,3	0,3	1,0	0,1	-1,7	0,5
Таиланд	-0,7	0,5	1,0	0,2	-0,4	-0,3	0,3	-0,2
Турция	-0,3	0,5	0,6	0,6	-0,6	-0,1	0,3	-0,0
Марокко	-0,4	-0,2	-0,4	0,2	-0,2	0,2	-0,3	0,1
Южная Африка ^d	0,1	2,7	2,4	1,0	-0,6	-0,6	1,7	-0,1
Тунис	0,0	-0,7	0,0	-0,1	-0,6	-0,8	-0,2	-0,5
Бразилия	-0,2	0,2	0,6	0,4	-0,3	-0,5	0,2	-0,1
Коста-Рика	0,5	-0,5	-1,7	1,9	-2,0	1,9	-0,6	0,6
Сальвадор	-0,2	-0,9	-0,6	-0,4	-0,7	-0,5	-0,6	-0,5
Мексика	0,1	-0,1	0,1	0,4	0,2	-0,2	0,0	0,1
Экспортеры нефти^c	-0,3	3,2	6,1	-1,1	-1,0	-0,1	3,2	-0,7
Иран, Исламская Республика	-2,1	2,2	4,6	0,2	-0,1	0,4	1,6	0,2
Кувейт	-0,5	7,9	11,3	-3,9	-1,4	6,2	6,3	0,3
Саудовская Аравия	0,0	5,5	10,0	0,2	-0,6	0,6	5,2	0,1
Алжир	-1,1	6,8	6,6	-1,0	-0,5	-0,5	4,1	-0,6
Нигерия	0,8	6,8	10,7	-5,4	-4,0	-4,9	6,1	-4,8
Судан	-0,4	1,9	2,8	-0,2	-1,7	-1,2	1,4	-1,0
Колумбия ^d	-0,2	0,5	2,2	-0,2	-0,7	-1,0	0,8	-0,7
Эквадор	0,8	0,8	0,8	0,7	-0,7	-0,0	0,8	-0,0
Венесуэла	0,3	2,7	7,8	-0,7	0,1	-1,2	3,6	-0,6
Экспортеры ненефтяных сырьевых товаров^c	1,4	0,6	1,5	0,0	-1,1	-1,5	1,2	-0,9
Бурунди	1,0	-0,2	-0,6	0,4	-1,1	-1,0	0,1	-0,6
Кот-д'Ивуар	10,3	-1,4	-3,8	0,0	-1,2	-0,5	1,7	-0,5
Эфиопия	0,2	0,2	0,2	0,2	-0,1	-0,3	0,2	-0,1
Гана	5,0	1,8	-0,6	-1,1	0,4	-0,7	2,1	-0,5
Уганда	-0,2	0,2	-0,3	0,2	-0,2	-0,5	-0,1	-0,2
Замбия	-1,0	1,0	7,1	0,4	0,3	-3,8	2,3	-1,0
Аргентина	0,0	1,3	1,8	-0,2	-0,2	-0,7	1,1	-0,4
Боливия	-0,0	1,0	1,6	0,2	-1,2	-1,3	0,9	-0,7
Чили	-0,5	0,8	8,4	-0,5	-2,9	-5,4	2,9	-2,9
Перу	1,0	1,1	2,2	-0,6	-1,2	-2,5	1,4	-1,4
Уругвай	0,1	0,5	0,4	0,9	-5,1	-0,3	0,3	-1,5

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе общей базы данных Статистического отдела ООН; МВФ, база данных статистики платежного баланса; национальные источники; и подготовленные ЮНКТАД оценки удельной стоимости и физического объема экспорта и импорта.

a Разница между темпами роста ВВД и ВВП в реальном выражении.

b Разница между темпами роста ВНД и ВВД в реальном выражении.

c Невзвешенные средние величины.

d Не включается в средний показатель по товарной группе из-за аномально сильного влияния других товарных групп на индекс условий торговли.

В Китае и Сальвадоре, т. е. странах, структура экономики которых сильно различается, но в экспорте преобладает продукция обрабатывающей промышленности, условия торговли были гораздо менее изменчивыми, чем в случае стран, в экспорте которых преобладают сырьевые товары. Вместе с тем их индексы условий торговли снижаются с 1998 года, и эта тенденция объясняется более низкими темпами роста дохода (как внутреннего, так и национального) в сравнении с ВВП, особенно в 1990 году и в 2003–2004 годах. Такая динамика, не помешав Китаю поддерживать высокие темпы роста, сыграла свою роль как фактор вялого роста в Сальвадоре в последние несколько лет (диаграмма 3.5).

Приведенные примеры служат иллюстрацией различных тенденций, наблюдающихся в развивающихся странах с середины 90-х годов. В таблице 3.4 представлены оценочные данные по более широкой выборке стран, показывающие прирост и потери доходов в последнее время в результате изменений условий торговли и реальных чистых выплат дохода. Несмотря на многообразие ситуаций, можно выделить ряд общих особенностей. В 2002 году условия торговли в целом практически не влияли на внутренний доход в развивающихся странах. В 39 странах, по которым имеются достоверные данные, прирост или потери в результате изменения условий торговли составляли не менее 1% ВВП в девяти странах и не менее 5% ВВП в трех странах: Кот-д'Ивуаре (10,3%), Гане (5,0%) и на Филиппинах (-6,0%). В 2003 и 2004 годах ситуация заметно изменилась. И в том, и в другом году прирост или потери дохода в результате изменения условий торговли превышали 1% ВВП в 24 странах, причем в 15 случаях это был прирост, а в 9 – потери. В среднем в странах – экспортерах продукции обрабатывающей промышленности относительные потери ВВД в результате изменения условий торговли составляли в 2002–2004 годах 0,7% ВВП. В случае экспортеров неф-

Зарубежные инвесторы могут репатриировать прибыли, возросшие благодаря повышению международных цен, тем самым уменьшая позитивное воздействие улучшения условий торговли на национальный доход.

ти в этот период отмечался относительно крупный прирост внутреннего дохода (3,3%), в то время как улучшение условий торговли для экс-

портеров ненефтяного сырья обусловило относительный прирост ВВД, составлявший в 2002–2004 годах в среднем 1,2%. И прирост, и потери отчасти компенсировались изменениями в размерах чистых выплат доходов за границу. На протяжении трех лет 2002–2004 годов приблизительно 10% относительных потерь дохода стран – экспортеров промышленной продукции компенсировались уменьшением чистых выплат дохода за границу, в то время

как в случае экспортеров нефти 25% их относительного прироста дохода улетучивались в результате увеличения чистых выплат дохода за границу. Поразителен итог в случае экспортеров других, помимо нефти, сырьевых товаров: в среднем 75% их относительного прироста дохода в результате улучшения условий торговли поглотили возросшие чистые выплаты дохода за границу.

В 2003 и 2004 годах ухудшение условий торговли большинства стран Восточной и Южной

Азии оборачивалось потерями дохода, которые нередко превышали уровень 1% ВВП. В группе латиноамериканских стран условия торговли оказывали негативное воздействие лишь на некоторых экспортеров промышленной продукции, которые также являются импортерами нефти. В Коста-Рике в 2004 году сокращение переводов прибылей ТНК компенсировало по-

Переводы прибылей нередко реинвестируются в самой принимающей стране. Однако систематической связи между такими переводами и новыми ПИИ нет.

тери доходов, о чем свидетельствует позитивное влияние чистых выплат доходов. Чили и Венесуэла больше других стран региона выиграли в результате изменений условий торговли, причем лишь в 2004 году такой прирост составлял, соответственно, 8,4 и 7,8 процентного пункта ВВП. В то же время в Чили значительная часть прироста сводилась на нет увеличением чистых выплат доходов за границу (8,1 млрд. долл. в 2004 году против 4,6 млрд. долл. в 2003 году), которые в большинстве своем осуществлялись экспорти-

рующими ТНК. Другие экспортеры продукции горнодобывающей отрасли (например, Перу) и углеводородов (например, Колумбия и Боливия) также получили значительный выигрыш в результате изменения условий торговли и столкнулись с негативным воздействием возросших чистых выплат дохода за границу. В Аргентине улучшение условий торговли способствовало оживлению после кризиса 2001–2002 годов и не в последнюю очередь в силу того, что оставшаяся в стране доля прироста превышала средний уровень.

В экспортирующих нефть странах Западной Азии и в меньшей степени Африки (Алжире, Нигерии и Судане) был отмечен относительно крупный прирост внутреннего дохода. Однако в случае экспортеров нефти из Западной Азии позитивное воздействие условий торговли на относительный рост дохода усиливалось увеличением выплат дохода из-за границы, которое отражало рост правительственных доходов от иностранных инвестиций. Напротив, прирост внутреннего дохода в Нигерии и Судане в значительной степени нейтрализовывался увеличением чистого оттока переводов прибылей. В африканских странах – экспортерах минеральных продуктов – Южной Африке и Замбии – был зафиксирован крупный относительный прирост внутреннего дохода. Чистые выплаты доходов в 2004 году оказывали негативное влияние почти во всех рассмотренных африканских странах, и особенно в Нигерии и Замбии, поскольку соответственно возросли переводы прибылей нефтяных и горнодобывающих компаний.

В целом улучшение условий торговли многих развивающихся стран в последнее время, вызванное главным образом повышением международных цен на обширную группу сырьевых товаров – особенно на топливо, руды и металлы – обусловило прирост реального дохода. В принципе такой прирост может иметь позитивный эффект в плане развития, повышая способность этих стран финансировать новые инвестиции в инфраструктуру и производственный потенциал с соответствующим повышением занятости, производительности труда и темпов роста производства. Однако это зависит от того, как используются возросшие доходы от экспорта, полученные благодаря повышению экспортных цен (или падению цен на импортируемые вводимые ресурсы). При этом может вырасти заработная плата, увеличиться государственный доход от налогообложения, роялти или прибылей государственных предприятий, возрасти чистая прибыль местных компаний или зарубежных инвесторов. Кроме того, влияние на процесс развития зависит от того, в какой степени различные группы используют возросший доход на цели капиталовложений или потребления. Высказанные в настоящем разделе соображения свидетельствуют о том, что в ряде стран, чей внутренний доход в последние годы вырос благодаря улучшению условий торговли, потенциальные возможности использования этого прироста для расширения финансирования развития не были в полной мере реализованы, поскольку при этом увеличивался и отток прибылей за границу, и этот вопрос дополнительно рассматривается в разделе F.

F. Распределение экспортного дохода и рента от добывающих отраслей

В целях ускорения экономических и социальных преобразований и продвижения вперед в процессе реализации ЦРДТ развивающимся странам необходимо использовать доход, генерируемый экспортными отраслями, таким образом, чтобы это благоприятствовало ускорению накоп-

ления капитала и повышению темпов роста производительности руда. Такой доход может доставаться частным хозяйствующим субъектам в форме прибыли, процентов или заработной платы или правительству через перевод прибыли государственными предприятиями или выплату роял-

ти или налогов компаниями в экспортных секторах. Доход может использоваться на цели сокращения масштабов нищеты и стимулирования частного потребления или для увеличения частного капиталообразования или объемов государственных инвестиций. Когда участвующие в экспортной деятельности ТНК репатрируют свои прибыли, потенциально благоприятный для развития эффект уменьшается (исходя из того, что новые ПИИ не зависят от текущей прибыли). В капиталоемких горнодобывающей, нефтяной и газовой отраслях ТНК, как правило, контролируют особенно значительную долю экспортной деятельности. К тому же именно в этих секторах может возникать крупная дифференциальная рента, поскольку производственные издержки существенно различаются в зависимости от расположения, доступности и богатства месторождений. С другой стороны, причитающаяся правительству доля ренты от экспортной деятельности в этих секторах является потенциально важным источником дохода для финансирования развития. Продуманное рациональное использование ренты от добывающих отраслей приобретает особое значение в контексте устойчивого развития, поскольку такая рента генерируется в результате эксплуатации невозобновляемых ресурсов, запасы которых в конечном счете будут истощены.

В этой связи вопрос об удержании государством части ренты, генерируемой в этих секторах, традиционно является объектом особого внимания в развивающихся странах. До середины 80-х годов добывающие отрасли в большинстве развивающихся стран контролировались государством. На более позднем этапе в результате приватизации государственных предприятий горнодобывающей промышленности, а также введения налоговых стимулов для иностранных инвесторов государственные доходы от этого сектора значительно сократились (вставка 3.1).

Бюджетные доходы от внешней торговли в целом и добывающих отраслей в частности по-прежнему составляют значительную долю об-

Рента от добывающих отраслей является потенциально важным источником дохода для финансирования развития.

В результате приватизации и введения налоговых стимулов для зарубежных инвесторов государственные доходы от горнодобывающего сектора значительно сократились.

щих поступлений в ряде развивающихся стран (таблица 3.5), хотя сумма таких поступлений и механизм их сбора существенно различаются по странам. Государство может получать доход в виде трансфертов от государственных экспортных компаний или определенной доли дохода от экспорта в форме роялти или подоходных налогов, уплачиваемых частными операторами. Несмотря на тенденцию к общему сокращению импортных и экспортных пошлин, указанные источники по-прежнему играют важную роль при формировании государственных доходов многих стран, особенно НРС.

Хотя налоги, которыми облагается международная торговля, главным образом принимают формулу импортных пошлин, бюджетные доходы из этого источника косвенным образом зависят от стоимостного объема экспорта, поскольку последний в значительной степени определяет объемы импорта. Таким образом, увеличение в последнее время экспортных поступлений многих развивающихся стран прямо или косвенно способствовало росту их бюджетных доходов. Кроме того, некоторые страны, например Аргентина, Гана и Кот-д'Ивуар, вместо налогов с прибыли экспортеров, особенно в сельском хозяйстве, применяли налоги на экспорт, собирать которые проще. В Кот-д'Ивуаре налоги на экспорт кофе и какао в 2002 году обеспечили 18% государственных доходов. В Аргентине налоги на экспорт в размере 5% для продукции обрабатывающей промышленности и 20% для сырьевых товаров были введены для поглощения части непредвиденной прибыли, полученной в результате сильной девальвации валюты в 2002 году и повышения международных цен на сельскохозяйственные товары и энергопродукты.

Государственные доходы от экспортной деятельности нередко уменьшаются в результате предоставления зарубежным инвесторам налоговых стимулов. Хотя такие стимулы, возможно, позволяли успешно привлекать дополнительные объемы ПИИ, они все чаще оказываются под

Вставка 3.1**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОХОД ОТ ДОБЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ:
ИСТОРИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА**

Во многих странах хозяйственная деятельность в секторах энергетики и добывающей промышленности уже давно прямо контролируется государством. Например, в Аргентине государственная нефтяная компания была учреждена в 1922 году, а в Боливии и Мексике частные компании в этом секторе были национализированы, соответственно, в 1937 и 1938 годах. В других странах, где эти отрасли полностью или частично находились в руках отечественных или зарубежных частных операторов, часть дохода от экспорта нефти и минерального сырья поступала государству в форме роялти или налогов на прибыль и экспортные поступления. Размер этих платежей нередко являлся источником конфликта между принимающими странами и зарубежными компаниями и странами их базирования. Крепким государствам, таким как Чили, удавалось получать значительные доходы от экспорта сырья¹, однако это было, скорее, исключением из общего правила. Более слабым независимым государствам, колониям и протекторатам, как правило, доставалась лишь небольшая доля доходов от экспорта, если они вообще что-нибудь получали. Кроме того, не всегда было обязательным предоставление информации об издержках и прибылях. Например, в случае нефти информация о стоимости ее извлечения и, соответственно, прибыли господствующих фирм («семи сестер») держалась в секрете до начала 50-х годов².

В процессе деколонизации ситуация во многих странах изменилась, в частности применительно к нефтяному сектору. В 40-е годы правительство Венесуэлы впервые обложило налогами деятельность нефтяных компаний и позднее потребовало распределения чистых поступлений от нефти в соотношении 50:50. Аналогичные режимы были введены в Кувейте, Иране (ныне Исламской Республике Иран) и Саудовской Аравии в 1950 году. После создания Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) входящие в нее государства-члены прилагали усилия по согласованию своих режимов в нефтяном секторе и в 1970 году договорились об установлении минимальной ставки налога в размере 55%. Параллельно с этим в 60-е годы создавались государственные нефтяные компании в Алжире, Ираке, Кувейте, Венесуэле и Саудовской Аравии, а в начале 70-х годов эти и другие страны – члены ОПЕК пошли дальше, национализировав нефтяную промышленность или приобретя контрольный пакет акций компаний этой отрасли.

С начала 50-х годов волна национализации захватила и другие секторы, поскольку все больше развивающихся стран пытались увеличить свои доходы и утвердить свой суверенитет. В частности, были национализированы предприятия добывающей промышленности в Боливии (1952 год), Заире (ныне Демократическая Республика Конго) (в период 1967–1974 годов), Замбии (начиная с 1970 года) и Чили (1971 год). В результате государственные предприятия Чили, Заира и Замбии в 1980 году стали тремя крупнейшими в мире производителями меди³.

огнем критики, особенно в ряде латиноамериканских стран. Учитывая это, ряд стран в последнее время пересмотрели свое налоговое регулирование и законодательство по вопросам прав собственности применительно к нефтяной и горнодобывающей промышленности. Повышение цен на большинство минеральных продуктов на протяжении последних нескольких лет послужило дополнительным импульсом для дискуссии по вопросам распределения и использования непредвиденных доходов. Налоговая система и структура собственности в этих секторах существенно различаются по странам и систематической, достоверной и подробной информации о генерируемых ими доходах

в развивающихся странах или тех доходах, которые получает от них государство, нет⁵. Вместе с тем можно выделить некоторые общие тенденции и определить порядок величин на основе очень приблизительных оценок распределения ренты в нефтяном и горнодобывающем секторах.

В первом приближении государственные доходы от природных ресурсов можно сопоставить со стоимостью добытых или экспортированных природных ресурсов (таблица 3.6). В некоторых странах, которые являются крупными экспортерами нефти и по которым имеются данные, например в Алжире, Исламской Республике Иран,

Вставка 3.1 (продолжение)

Однако вскоре многие государственные предприятия развивающихся стран, особенно в добывающем секторе, столкнулись с серьезными проблемами, в конечном счете подрывавшими их способность генерировать доходы бюджета от их экспортной деятельности. Цены на большинство металлов падали на протяжении второй половины 70-х и большей части 80-х годов. Падение цен и экономические проблемы, порожденные долговым кризисом 80-х годов, усугубили бюджетную ситуацию во многих развивающихся странах, и в результате государственным предприятиям приходилось передавать центральным правительствам все более значительную долю своих доходов. Это лишало их источников финансирования инвестиций, необходимых для поддержания и расширения производственных мощностей. С другой стороны, начался процесс радикальной реструктуризации транснациональных корпораций, в рамках которого был произведен ряд слияний и приобретений. ТНК также разрабатывали новые технологии, позволявшие им обеспечить рентабельную разработку менее богатых месторождений, даже несмотря на более низкий уровень цен.

Поскольку доступ к новым технологиям и капиталу приобрел решающую важность в период, когда многие государственные предприятия сталкивались с финансовыми проблемами и к концу 80-х годов теряли значение в качестве источника государственных доходов, двери вновь были открыты для транснациональных корпораций. Они вернулись в развивающиеся страны или укрепили свои позиции через приобретение приватизированных компаний, совместных предприятий или концессий в добывающих отраслях. В нефтяном секторе, где страны – члены ОПЕК вели добычу при очень низких издержках, государственные фирмы сохраняли конкурентные позиции, и большинство компаний оставалось в национальной собственности. Однако в горнодобывающем секторе большинство государственных компаний было приватизировано. Гана реформировала свой добывающий сектор в период 1985–1989 годов, сократив размеры государственной собственности и поощряя приток ПИИ путем снижения налога на доходы корпораций с 55 до 35%, а роялти – с 6 до 3%. Ее примеру последовали другие африканские страны, в том числе Гвинея, Мадагаскар, Мали и Объединенная Республика Танзания⁴. В Латинской Америке первой допустила ПИИ в добывающий сектор Чили, примеру которой последовали другие страны, в том числе Аргентина и Перу. Доступ для ПИИ был открыт и в углеводородную отрасль Латинской Америки (см. также приложение к настоящей главе). В ряде случаев благодаря рациональному управлению и достаточным ресурсам государственным компаниям удалось выжить (например, компании по добыче меди в Чили).

¹ Налоги на экспорт селитры составляли приблизительно половину бюджетного дохода Чили на протяжении почти 40 лет в конце XIX и начале XX века (Bethell, 1986).

² Лишь в 1952 году с публикацией доклада “Международный нефтяной картель” (доклад Федеральной комиссии по торговле Соединенных Штатов) были раскрыты *способы действия* крупных международных нефтяных компаний. Анализ рынка энергоносителей в исторической перспективе см. Chevalier, 2004.

³ Исторический анализ сектора меди см. UNCTAD, 1994b, и Moussa, 1999.

⁴ Последнюю информацию о ПИИ в Африке см. UNCTAD, 2005c, в частности раздел D.

Кувейте и Нигерии, трансферты в государственный бюджет превышали уровень 60% общей выручки от экспорта топлива в базовом году; в зависимости от степени диверсификации экономики они составляли от 16% ВВП в Исламской Республике Иран до 43% ВВП в Кувейте. В этих странах с развитыми углеводородными отраслями большая часть государственных доходов генерируется непосредственно через государственные или совместные предприятия⁶.

В ряде стран Африки к югу от Сахары такие трансферты составляют гораздо менее значительную долю поступлений от экспорта нефти,

особенно в Чаде, где на них приходится лишь 6,7%. В этих странах нефтедобывающие отрасли стали развиваться позднее, и в них работают главным образом ТНК. Более низкий уровень бюджетных доходов в этих странах объясняется отчасти высокими издержками на начальном этапе и высокими первоначальными налоговыми скидками на амортизацию, которые уменьшают сумму налогооблагаемого дохода; однако определенную роль играют и налоговые стимулы, предоставляемые компаниям, принадлежащим зарубежным владельцам. Так, например, в Чаде, т. е. в стране, которая приводилась в качестве примера рационального управления нефтяными

Таблица 3.5

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ^а
ОТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
И ДОБЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ
В ОТДЕЛЬНЫХ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

*(В процентах от совокупных текущих
государственных доходов)*

	Импортные и экспортные пошлины	Доход от добы- вающих отраслей ^б	Рассмот- ренный период
Алжир	7,3	68,7	2003
Ангола	5,9	75,1	2003
Аргентина	16,9	7,1	2004
Бахрейн	4,4	74,2	2003
Боливия ^с	3,5	26,2	2003
Ботсвана	11,0	52,7	2002
Чили	5,7	8,2	2003
Чад	17,3	33,8	2004
Конго	7,2	69,8	2003
Кот-д'Ивуар	38,6	1,4	2002
Демократическая Республика Конго	28,5	20,7	2002
Эквадор	9,2	29,8	2002
Египет	13,0	16,4 ^д	2003/04
Экваториальная Гвинея	0,9	91,9	2004
Гана	22,7	3,5	2002
Гвинея	19,8	14,0	2003
Индонезия	3,1	25,9	2002
Иран, Исламская Республика	8,8	53,8	2004
Кувейт	1,3	71,6	2002
Малайзия	5,9	22,7	2004
Мексика ^с	1,7	33,1	2004
Намибия	24,9	18,4	2002/03
Нигерия	8,3	76,5	2003
Перу	7,3	2,4	2003
Судан	20,7	44,8	2002
Объединенные Арабские Эмираты	2,8	69,2	2003
Венесуэла	3,0	49,7	2003
Вьетнам	18,5	30,3	2002
Йемен	6,4	47,6	2003

Источник: IMF, *Government Financial Statistics Yearbook, и Country Reports*; и расчеты секретариата ЮНКТАД на основе национальных источников.

^а Если не указано иное, – органы центрального государственного управления.

^б Государственные доходы по статьям роялти, подоходных налогов с экспортирующих фирм и прибыли государственных предприятий, переведенной в государственный бюджет.

^с Нефинансовый государственный сектор.

^д Включая поступления от администрации Суэцкого канала.

доходами, в 2004 году ТНК платили лишь роялти в размере около 2 долл. за баррель⁷.

Относительно низкая доля государственного сектора в общих поступлениях от нефти в странах Африки к югу от Сахары означает получение более значительной доли транснациональными корпорациями, что в свою очередь объясняет значительный размер выплат доходов за границу в платежном балансе. Ангола, Конго, Чад и Экваториальная Гвинея имели в 2003 и 2004 годах крупное положительное сальдо торгового баланса, причем по стоимости товарный экспорт примерно вдвое превышал объем импорта. Вместе с тем все указанные страны имели дефицит по счету текущих операций из-за переводов прибылей и других платежей по счету услуг, главным образом в связи с нефтяным сектором.

Более точную оценку размеров ренты от добывающих отраслей, которая остается в экономике, можно получить, сравнив доход различных внутренних хозяйствующих субъектов и зарубежных инвесторов с общей рентой, образующейся в этом секторе. Для этого нужна информация об издержках, производстве и ценах, получить которую на систематической основе не представляется возможным. Тем не менее в приложении к настоящей главе приводятся такие оценки по некоторым странам Латинской Америки за период 1999–2004 годов.

Исследования по странам позволяют говорить о значительных различиях в распределении ренты от добывающих отраслей по странам и секторам, которые объясняются неодинаковой ролью государственных предприятий и разными налоговыми режимами. Например, в случае нефтяной промышленности в Мексике правительство получало всю ренту; в Венесуэле и Эквадоре в период 1999–2004 годов на долю правительства приходилось почти две трети всей ренты, при этом в Венесуэле значительная доля ренты также доставалась отечественным потребителям. В Аргентине доля государства при распределении нефтяной ренты упала с приблизительно 45% в 2001 году до, по оценкам, 36% в 2004 году. В этих странах главным инструментом для получения всей ренты от добычи нефти или значительной ее части выступали рычаги, имеющиеся благодаря тому, что нефтяная промышленность находится в государственной собственности. Наиболее наглядным примером является Мексика, где действует государственная нефтяная монополия “Петролеос Мехиканос”, однако в Эквадоре и Венесуэле

Таблица 3.6

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ ОТ ТОПЛИВНОЙ ОТРАСЛИ
В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

	Стоимость (млн. долл.)	Доля в экспорте топлива	Доля в производ- стве топлива	Доля в совокуп- ном ВВП	Год
Алжир	17 442	72,7	72,5	26,2	2003
Ангола	3 892	44,8	58,3	28,2	2003
Чад	128	6,7	7,5	3,0	2004*
Конго	725	34,4	42,0	20,7	2003**
Эквадор	1 363	67,0	51,5	5,6	2002
Экваториальная Гвинея	1 513	32,8	38,0	33,7	2004*
Габон	1 136	33,3	36,3	15,7	2004*
Иран, Исламская Республика	22 521	83,3	73,8	16,1	2003*
Кувейт	14 752	98,5	91,2	43,1	2001
Нигерия	16 298	61,3	64,0	27,9	2003**
Судан	905	59,9	n.a.	6,7	2002
Объединенные Арабские Эмираты	15 567	52,6	42,8	19,5	2003**
Йемен	1 725	46,8	47,4	15,5	2003

Источник: IMF, *Country Reports*; и Общая база данных ООН.

* Оценки.

** Предварительные оценки.

эле, где работают и государственные предприятия, и частные подрядчики, государственные предприятия также обеспечивали основную часть налоговых поступлений, формируемых рентой в нефтяном секторе.

Тематические исследования по горнодобывающему сектору в Чили и Перу показывают, что распределение ренты было менее благоприятным для государства, чем в случае нефтяной промышленности других стран. Так, например, в Чили в 1999–2002 годах государство получало менее 20% общей ренты, образующейся в результате добычи меди; в 2003 году этот долевой показатель повысился до приблизительно 30%, а в 2004 году превысил уровень 50%. В 1999–2004 годах государственная компания по производству меди КОДЕЛКО обеспечивала примерно 80% доходов государственного сектора от меди, хотя доля компании в общем производстве меди не достигала 40% (см. приложение к настоящей главе). В Перу доля государственного сектора в совокупной ренте от добычи золота и меди составляла в этот период в среднем 15%.

Аналогичным образом, в Аргентине государству удавалось получить лишь относительно небольшую долю растущей совокупной ренты от добычи меди и золота⁸. Относительно небольшие размеры государственных доходов от горнодобывающего сектора в этих странах, как представляется, в значительной степени объясняются проведением политики предложения налоговых льгот главным образом иностранным частным компаниям, работающим в этом секторе.

Прогресс в достижении ЦРДТ возможен лишь при условии стратегического использования дополнительных доходов, получаемых вследствие благоприятных условий торговли, на цели накопления физического и человеческого капитала.

Приведенные примеры позволяют сделать общий вывод о том, что возможности государства удерживать значительную долю ренты относительно невелики в развивающихся странах, приватизировавших свои национальные компании. В частности, государственные доходы, получаемые от частных нефтяных и горнодобывающих компаний в виде подоходного

налога, низки в сравнении с рентой в нефтяной и горнодобывающей промышленности.

Расширение участия ТНК в нефтяной и горнодобывающей промышленности с середины

80-х годов позволило в целом увеличить добычу, но в то же время снизило долю ренты, удерживаемой принимающими странами. Это объясняется существенным ослаблением роли государственных предприятий и значительным снижением налоговой нагрузки на частные иностранные компании. Повышение глобального спроса на нефть и продукцию горнодобывающей отрасли как результат высоких темпов роста производства в Восточной и Южной Азии и связанное с этим резкое повышение цен с 2003 года послужили дополнительным стимулом для привлечения зарубежных инвесторов в эти отрасли. В то же время правительства стран, обладающих крупными месторождениями нефти и минерального сырья, начали пересматривать режимы распределения ренты в этих секторах и уже приступили к проведению ряда реформ. Именно так обстоит дело в некоторых латиноамериканских странах, которые первыми приватизировали свои предприятия по добыче нефти и полезных ископаемых или допустили частных инвесторов в свои секторы по разработке природных ресурсов.

Ряд других стран скорректировали правила налогообложения с учетом изменений на международных сырьевых рынках, особенно в странах, где уровень налогообложения частных компаний был особенно низок. Так, например, в 2004 году правительство Казахстана ввело прогрессивный рентный налог на экспорт нефти с максимальной ставкой 33% при повышении цены на нефть до уровня 40 долл. за баррель или выше⁹. Аналогичный прогрессивный налог введен и в Российской Федерации¹⁰. В Аргентине пошлины на экспорт нефти были повышены с целью увеличения получаемой государственным сектором доли непредвиденных доходов в связи с повышением цен на нефть¹¹. В ряде других латиноамериканских стран в последнее время также менялись условия работы частных инвесторов в нефтяной и горнодобывающей промышленности (см. приложение к настоящей главе), а в Боливии, где углеводородный сектор был приватизирован в 1996 году, возникшие между государством и иностранными компаниями разногласия по поводу распределения доходов от нефти и газа привели к возникновению острого политического кризиса¹².

Для того чтобы характер использования значительной ренты, образующейся в добывающих отраслях, позволял добиться максимального выигрыша в интересах развития и социального обеспечения, правительства должны разрабатывать надлежащие налоговые режимы для этих отраслей, позволяющие увязать задачи поощрения долгосрочных инвестиций и получения государственных доходов. С одной стороны, следует избегать “гонки на износ” при предоставлении налоговых стимулов. С другой же, усилия по обеспечению надлежащих бюджетных налогов не должны лишать операторов – будь то частных или государственных – финансовых ресурсов, которые требуются им для повышения производительности труда, международной конкурентоспособности и расширения производственных мощностей.

Наблюдающиеся в последнее время на мировых рынках тенденции к повышению цен на топливо и минеральные продукты благодаря росту спроса со стороны стран Восточной и Южной Азии уже сами по себе послужили стимулом для увеличения ПИИ и прихода в эти секторы новых участников, включая ТНК из Китая. Создавшаяся ситуация дает возможность пересмотреть существующие режимы в области налогообложения и прав собственности. Подобные пересмотры и возможная стратегическая корректировка политики могут оказаться более эффективными, если страны, являющиеся экспортерами нефти и минерального сырья, будут сотрудничать при разработке определенных пользующихся общим признанием принципов налогового режима для зарубежных инвесторов. Естественно, повышение доли государства при распределении ренты, образующейся в добывающих отраслях, или же доли, достающийся отечественным потребителям или инвесторам, отнюдь не автоматически способствуют развитию и прогрессу в усилиях по достижению Целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия (ЦРДТ); это произойдет только в том случае, если возросший благодаря улучшению условий торговли национальный доход будет стратегически использоваться на цели накопления физического и человеческого капитала. ■

Примечания

- 1 Снижение индекса условий торговли “не означает, что положение производителей сырья ухудшилось. Все зависит от размеров прироста производительности труда и от того, в какой степени он передается изготовителям промышленной продукции. Если индекс падает, скажем, до 80, производители сырья смогут получить в обмен на то же количество сырьевых товаров на 20% меньше промышленных изделий, чем прежде. Однако, если для получения этого количества сырья им нужно работать вполнину меньше, один час труда позволит им купить на 60% больше промышленных товаров, а не на 100% больше, как это было бы в том случае, если бы они в полном объеме получили все выгоды своего технического прогресса” (ECLA, 1951: 47).
- 2 В *Системе национальных счетов* влияние изменений условий торговли на доход определяется следующим образом: “ВВП в постоянных ценах плюс торговая прибыль или убыток в результате изменения условий торговли равно: реальный валовой внутренних доход” (Организация Объединенных Наций и соавт., 1993: 419). Торговая прибыль или убыток (Т) определяется следующим выражением:

$$T = \frac{X - M}{P} - \left[\frac{X}{P_x} - \frac{M}{P_m} \right],$$
 где X и M – экспорт и импорт в текущих ценах; P_x и P_m – индексы экспортных и импортных цен и P – индекс цен на основе какого-либо выбранного эталона. В аналитических целях в настоящем ДТР в качестве такового взят P_m (один из наиболее часто используемых) и базовым годом для индексов цен является предыдущий год. Таким образом данное выражение приобретает вид $T = X/P_m - X/P_x$ (т. е. разница между покупательной способностью экспорта и физическим объемом экспорта).
- 3 См. Организация Объединенных Наций и соавт., 1993: 419.
- 4 Если, как это часто случается, снижение экспортных цен сопровождается реальным обесценением валюты, реальное воздействие выплат дохода будет, вероятно, больше в соотношении с текущим ВВП в местной валюте даже при сокращении таких выплат доходов в долларах по текущему курсу.
- 5 Для повышения доступности информации о доходах от различных добывающих отраслей выдвигался целый ряд инициатив. В частности, в 2002 году премьер-министр и департамент международного развития Соединенного Королевства выступили с инициативой транспарентности добывающих отраслей, которая была одобрена Всемирным банком в 2003 году. МВФ также старается повысить качество подобной информации в рамках консультаций с развивающимися странами в соответствии со статьей IV.
- 6 Примерно так же обстоит дело в Объединенных Арабских Эмиратах, однако значительная доля трансфертов правительству не включена в соответствующий показатель в таблице 4.6, поскольку “часть доходов удерживается национальной нефтяной компанией для финансирования инвестиций или, минуя бюджет, непосредственно вкладывается в зарубежные активы правительства Абу-Даби”. (IMF, 2004d: 26).
- 7 “Из-за разногласий между властями и нефтяными компаниями по поводу экспортных цен и транспортных издержек роялти, установленные в размере 12,5% от цены на устье скважины, выплачивались в 2004 году с использованием согласованной на 2003 год цены на устье скважины в размере 16,9 долл. США за баррель. Переговоры по этим вопросам продолжаются” (IMF, 2005b: 11).
- 8 После проведения реформ экономической политики для горнодобывающей промышленности в Аргентине был установлен особый налоговый режим, предусматривающий, в частности, ускоренную амортизацию и освобождение от уплаты 20-процентной экспортной пошлины, введенной в 2002 году для экспорта всех других сырьевых товаров. Кроме того, несмотря на то что с конца 2001 года песо обесценился на две трети, размеры выплат роялти и налогов для горнодобывающих компаний по-прежнему устанавливались по курсу 1 песо за доллар. В результате в долларах государственные доходы от роялти и налоговых платежей в секторе по добыче меди и золота в период 2001–2004 годов, возможно, снижались, хотя в результате увеличения объемов добычи и повышения цен рента от этих секторов в период с 2001 года, по всей вероятности, существенно возросла.

- 9 В результате нового налогового законодательства доля государства в нефтяных доходах повысится до уровня 65–85%. Были отменены прежние гарантии об установлении для инвесторов фиксированной ставки налога на весь срок действия контракта, введен налог на сверхприбыль и принято положение о причитающейся правительству минимальной доле нефти, добываемой в соответствии с новыми соглашениями о разделе продукции (см. EIA, 2004: 3).
- 10 При цене ниже 15 долл. за баррель экспорт не облагается пошлиной; в диапазоне 15–20 долл. ставка пошлины составляет 35% от рыночной цены минус 15 долларов. В диапазоне 20–25 долл. экспортер должен уплатить 45% от рыночной цены минус 20 долл. и плюс 1,75 долл. за баррель; при цене свыше 25 долл. за баррель экспортная пошлина составляет 65% от рыночной цены минус 25 долл. и плюс 4 долл. за баррель.
- 11 В мае 2002 года был введен 20-процентный налог на экспорт всех сырьевых товаров. Ставка налога на экспорт нефти была повышена в мае 2004 года до 25%, и с августа 2004 года применяется прогрессивная шкала в диапазоне от 25%, когда базовая цена на нефть – западнотехасскую среднюю (WTI) – ниже 32 долл., до 45%, когда она превышает 45 долларов.
- 12 С 1996 года ставка роялти при разработке старых залежей составляла 50%, а для новых месторождений ставка была в том же году снижена до 18%. Новый режим позволил привлечь значительные объемы ПИИ в газовый сектор, в частности для сооружения трубопровода в Бразилию в 1997–1999 годах. Предвидя повышение экспортного спроса, ТНК также вкладывали средства в поисково-разведочные работы, благодаря которым были обнаружены колоссальные новые запасы газа, превышающие емкость бразильского рынка. В 2001 году международный консорциум подготовил проект стоимостью

в 6 млрд. долл. для экспорта сжиженного газа в Северную Америку, который включает сооружение трубопровода до побережья Тихого океана (Camprodonico, 2004). Проект был встречен в штыки общественностью, полагавшей, что и цена за газ, согласованная с североамериканскими импортерами, и роялти были установлены на слишком низком уровне. Широко распространенные опасения относительно того, что, как и прежде, доход от разработки месторождений природных ресурсов не будет использоваться для целей национального развития, послужили толчком к массовым протестам, вынудившим президента страны подать в отставку в октябре 2003 года. В ходе проведенного затем референдума подавляющее большинство населения одобрило отмену закона об углеводородах 1996 года, восстановление государственной нефтегазовой компании и введение для частных компаний налогов или роялти в размере до 50% стоимости добычи. В результате новым законом, провозглашенным в мае 2005 года, был введен налог в размере 32% сверх роялти в размере 18%; закон также предусматривает обязательную конверсию прежних контрактов для обеспечения их соответствия новым правилам. Однако политическая напряженность сохраняется: с одной стороны, ТНК жалуются на “конфискационные изменения правил”, с другой же – “гражданские комитеты” в газодобывающих провинциях требуют региональной автономии при проведении газовой политики. Имели также место массовые демонстрации, участники которых призывали национализировать углеводородную отрасль. Продолжавшиеся протесты вынудили президента страны уйти в отставку в июне 2005 года, и вопрос о контроле над углеводородным сектором и распределении генерируемого в нем дохода остается жгучей политической проблемой.

Приложение к главе III

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕНТЫ В НЕФТЯНОЙ И ДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОТДЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ, 1999–2004 ГОДЫ

1. Нефтяная промышленность в Аргентине, Эквадоре, Мексике и Венесуэле

Методология

Размер нефтяной ренты оценивается в виде разницы между стоимостью добычи по соответствующей международной цене и издержками производства. При этом учитывается только рента на этапах разведки и добычи и соответственно исключается прибыль на стадиях переработки и сбыта. В соответствии с критериями, применяемыми Управлением энергетической информации Соединенных Штатов, в издержки производства включаются затраты на разведку, извлечение и добычу плюс административные расходы и амортизация.

Часть ренты, причитающаяся государству, включает поступления от подоходного и других соответствующих налогов плюс роялти, выплачиваемые частными и государственными компаниями, плюс прибыль последних, перечисляемая государству. Косвенные налоги на углеводороды, например налог на добавленную стоимость и специфические налоги на потребление, не рассмат-

риваются в качестве элемента нефтяной ренты. Долю ренты, получаемую частным сектором (предприятиями и потребителями), оценивают как разницу между общей и государственной рентой. Нераспределенная прибыль государственных предприятий включается в ренту делового сектора. Субсидирование отечественного потребления нефти рассматривается как часть ренты, достоящейся потребителям.

Аргентина

В 2004 году в Аргентине добывалось в среднем 690 000 баррелей в сутки, т. е. на 14% меньше, чем в 1999 году. Сокращение с лихвой перекрывалось более высоким уровнем цен на нефть. В результате девальвации валюты в 2002 году производственные издержки снизились, по оценкам, до 6,1 долл. за баррель. С учетом всех этих факторов нефтяная рента существенно выросла и достигла в 2004 году 7,1 млрд. долл. (таблица 3.A1).

Таблица 3.A1

АРГЕНТИНА: ОЦЕНКА НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

	Добыча	Цена (фоб)	Себестоимость	Рента	Общая рента
	(Млн. баррелей)		(Долл. за баррель)		(Млн. долл.)
1999	293	16,0	7,9	8,1	2 373
2000	282	26,6	7,9	18,7	5 273
2001	285	22,2	7,9	14,3	4 075
2002	276	22,2	6,1	16,1	4 444
2003	270	26,7	6,1	20,6	5 562
2004	252	34,4	6,1	28,3	7 132

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных о рынке углеводородов национального секретариата Аргентины по энергетике (<http://energia.mecop.gov.ar>); Repsol YPF S.A. and Petrobrás Energía S.A., *Estados contables, memoria y reseña informativa* за различные годы.

Государственная нефтяная компания ИПФ была приватизирована в 90-е годы, а в 2004 году в энергетическом секторе была учреждена новая государственная компания ЭНАРСА, однако масштабы ее деятельности пока незначительны. Государство изымает часть доходов нефтяной отрасли через роялти, подоходный налог и экспортные пошлины (таблица 3.A2). Поскольку Конституцией 1994 года первоначальные права собственности на природные ресурсы переданы провинциям, именно они получают роялти, которые в настоящее время составляют 12% от долларовой стоимости нефти у устья скважины. Государство взимает налоги на

прибыль (35%) и на экспорт (порядка 25–25%, в зависимости от уровня международной цены). Абсолютный объем совокупных поступлений в государственный бюджет в последние несколько лет существенно возрос в результате увеличения общей ренты и введения налогов на экспорт; в 2002–2004 годах экспортировалось 30% добываемой нефти. Однако доля государства сократилась с 44,6% в 2001 году до 36,0% в 2004 году, остальная же часть поступает частным компаниям. Внутренние цены примерно соответствовали ценам экспортируемой нефти, и соответственно отечественные потребители ренты не имели.

Таблица 3.A2

АРГЕНТИНА: ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ ОТ НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Роялти	Налоги на экспорт нефти	Налоги на доход от нефти	Общие государственные доходы от нефти	Доля государственного дохода от суммарной нефтяной ренты
		(Млн. долл.)			(%)
1999	503	..	481	984	41,5
2000	842	..	1 061	1 903	36,1
2001	691	..	1 128	1 819	44,6
2002	661	431	781	1 873	42,1
2003	735	447	1 109	2 291	41,2
2004	843	508	1 217	2 568	36,0

Источник: См. таблицу 3.A1.

Таблица 3.А3

ЭКВАДОР: ОЦЕНКА НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

	Добыча	Цена (фоб)	Себестоимость	Рента	Общая рента
	(Млн. баррелей)		(Долл. за баррель)		(Млн. долл.)
1999	136	15,0	2,5	12,5	1 700
2000	140	24,9	4,1	20,8	2 906
2001	149	19,9	4,6	15,3	2 282
2002	143	22,1	5,7	16,4	2 348
2003	152	26,3	6,1	20,2	3 078
2004	193	30,2	6,4	23,8	4 582

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Petroecuador, *Estados Financieros* 2003, и *Indicadores Estadísticos*, 2005; Energy Information Administration (EIA), *Monthly Energy Review*, January, 2005; Gaffney, Cline and Associates, 2004; и Ministry of Economy and Finance, *Macroeconomic Programme* 2004.

Эквадор

Добыча нефти в Эквадоре контролируется государственной компанией “Петрозквадор” и частными компаниями. Последние работают главным образом на основе договоров о разделе продукции, финансируя инвестиции и выплачивая государству примерно 25% своей выручки. Частные компании обязаны также платить роялти и 25-процентный подоходный налог с прибыли. Роялти составляют 12,5% при объеме добычи менее 30 000 баррелей в сутки, 14% при добыче в пределах 30 000–60 000 баррелей в сутки и 18,5%, если объем добычи превышает 60 000 баррелей в сутки.

Хотя из-за недостаточных инвестиций объемы добычи нефти компанией “Петрозквадор” упали с 256 000 баррелей в сутки в 1999 году до 189 000 баррелей в сутки в 2004 году, общий объем добычи нефти в Эквадоре резко возрос после ввода в действие трубопровода для транспортировки тяжелой нефти в октябре 2003 года. Поэтому через трубопроводы перекачивается нефть с месторождений, разрабатываемых главным образом частными компаниями. В результате доля “Петрозквадор” в общей добыче снизилась с 69% до 36%. Производственные издержки возросли с 2000 года в результате инфляции в условиях долларизации экономики и роста издержек частных компаний при разработке новых месторождений. Тем не менее повышение международных цен и объемов добычи нефти привело к значительному увеличению нефтяной ренты (таблица 3.А3).

Государство получало примерно две трети нефтяной ренты главным образом через компанию “Петрозквадор”, которая, несмотря на снижение ее доли в общем объеме добываемой нефти, в 2003 году все же обеспечивала 75% доходов государства от нефти. Государственные доходы от отчислений частных компаний формировались главным образом за счет роялти и соглашений о разделе продукции; подоходный налог обеспечивал в среднем лишь 3% суммарных государственных доходов от нефтяного сектора. Часть ренты доставалась потребителям через механизм субсидирования цен на сжиженный природный газ, дизельное топливо и мазут, поставляемые компанией “Петрозквадор” (таблица 3.А4).

Мексика

В Конституции Мексики закреплена государственная монополия на нефтяную промышленность, включая разведку, добычу, переработку, складирование, транспортировку и распределение сырой нефти и продуктов ее переработки. Эти функции выполняет государственная компания ПЕМЕКС. В период 1999–2004 годов добыча нефти росла в среднем на 3% в год и в 2004 году достигла 3,4 млн. баррелей в сутки. Традиционно низкие издержки производства в последнее время возросли из-за недостаточных объемов инвестиций в новые месторождения и более высокой стоимости вторичной разработки старых месторождений. Тем не менее динамика международных цен обусловила ощутимое увеличение ренты в расчете на 1 баррель и общего размера нефтяной ренты (таблица 3.А5).

Таблица 3.A4

ЭКВАДОР: ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2003 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Государственный доход				Прибыль частных компаний за вычетом налогов	Субсидирование ^b потребителей	Доля государственного дохода в общей нефтяной ренте	
	Трансферты “Петрозквадор”	Роялти ^a	Подходный налог	Всего				
	(Млн. долл.)							(%)
1999	889	118	42	1 049	359	200	61,7	
2000	1 377	239	45	1 661	637	300	57,2	
2001	1 196	251	41	1 488	579	200	65,2	
2002	1 286	313	31	1 630	643	200	69,4	
2003	1 538	441	70	2 049	1 020	192	66,6	

Источник: См. таблицу 3.A3.**a** Включая доход по договорам о разделе продукции.**b** Косвенная субсидия, вытекающая из разницы между ценами реализации на международном и внутреннем рынках.

Эта рента почти полностью поступает государству ввиду действующих для ПЕМЕКС специальных налоговых правил: компания обязана уплачивать различные налоги ("налог на добычу", "особые и дополнительные сборы" и подоходный налог), в сумме составляющие около 61% ее выручки. Кроме того, если цена на нефть превышает уровень, заложенный в государственном бюджете,

компания должна заплатить дополнительный налог в размере 39,2% избыточного дохода. В результате прибыль компании после вычета налогов невелика, если она вообще есть. Компания устанавливает на внутреннем рынке цены по ставкам, существующим на международном рынке, и соответственно отечественные потребители в нефтяной ренте не участвуют.

Таблица 3.A5

МЕКСИКА: ОЦЕНКА НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

	Добыча	Цена (фоб)	Себестоимость	Рента	Общая рента
	(Млн. баррелей)		(Долл. за баррель)		(Млн. долл.)
1999	1 061	15,9	3,5	12,4	13 121
2000	1 099	25,4	4,2	21,2	23 318
2001	1 141	18,9	4,6	14,3	16 275
2002	1 160	21,6	5,0	16,6	19 249
2003	1 230	24,8	5,5	19,4	23 808
2004	1 235	31,6	7,5	24,1	29 759

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе статистического ежегодника и годового доклада компании ПЕМЕКС за различные годы; EIA, *Monthly Energy Review*, January, 2005; и Gaffney, Cline and Associates, 2004.

Таблица 3.А6

ВЕНЕСУЭЛА: ОЦЕНКА НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

	Добыча	Цена (фоб)	Себестоимость	Рента	Общая рента
	(Млн. баррелей)		(Долл. за баррель)		(Млн. долл.)
1999	1 117	14,3	2,9	11,5	12 817
2000	1 151	24,5	3,8	20,7	23 780
2001	1 115	18,0	3,9	14,1	15 750
2002	1 106	20,1	4,6	15,5	17 139
2003	989	23,8	5,6	18,2	17 995
2004	1 090	32,0	5,8	26,2	28 563

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе выпусков PDVSA, *Estados Financieros Auditados* за различные годы; Ministry of Energy and Petroleum of Venezuela (PODE), *Petróleo y otros datos estadísticos* – PODE 2002 database (www.mem.gov.ve); EIA, *Monthly Energy Review*, January, 2005; и Espinasa, 2005.

Венесуэла

Основная часть нефтяного дохода Венесуэлы генерируется государственной компанией ПДВСА, на долю которой в 2004 году приходилось 65% общего объема добычи. Кроме того, существуют “соглашения о текущем обслуживании”, в рамках которых на периферийных месторождениях в 2004 году было добыто еще 17% нефти; остальные 19% приходятся на совместные предприятия (“стратегические ассоциации”), созданные для добычи высоковязкой тяжелой нефти в бассейне реки Ориноко. По соглашениям о текущем обслуживании государство платит частным подрядчикам за разработку отдельных месторождений. Они платят налог с прибыли, но без роялти. Стратегические же ассоциации обязаны платить роялти, а также налоги с прибыли. Ставка роялти обычно составляет 16,7%, однако при низкой прибыльности она может понижаться до 1%. Новый закон об органических углеводородах (2002 года) изменил условия участия частных хозяйствующих субъектов в деятельности на этапе разведки и добычи, однако в 2004 году все еще применялся прежний режим.

Общий объем добычи, несколько снизившийся в 1999–2004 годах, составлял в 2004 году около 3 млн. баррелей в сутки. В 2003 году объемы, добываемые компанией ПДВСА, ощутимо сократились из-за забастовки. Производственные издержки сильно различаются по местоположению участков. На разрабатываемых компанией ПДВСА месторождениях баррель нефти стоит менее 2,5 доллара. На периферийных участках

стоимость одного барреля нефти повысилась за 1999–2004 годы с 7,4 долл. до 14 долл., а производственные издержки при добыче высоковязкой тяжелой нефти в бассейне Ориноко оцениваются в размере 10 долл. за баррель. Относительное снижение доли ПДВСА в общем объеме добычи объясняется неуклонным повышением средних издержек производства. Однако оно компенсировалось ростом международных цен на нефть, обусловившим существенное увеличение нефтяной ренты, особенно в 2004 году (таблица 3.А6).

С 2001 года государство изымает около двух третей общей ренты, в основном в виде роялти, дивидендов и налогов, уплачиваемых компанией ПДВСА. Кроме того, ПДВСА направляла часть своей прибыли на финансирование социальных программ, не связанных с ее основным профилем (таблицы 3.А7 и 3.А8). Доля частных компаний в общей ренте повысилась с 1% в 1999 году до почти 9% в 2004 году. Отечественные потребители получали косвенную субсидию, поскольку внутренние цены на нефть были гораздо ниже международных.

Трансферты ПДВСА в среднем составляли около 95% государственных доходов от нефтяной ренты, а оставшиеся 5% выплачивались частными компаниями. Ввиду относительно низкого вклада частных подрядчиков в бюджет правительство объявило о намерении пересмотреть действующие контракты и привести их в соответствие с новым законом об органических углеводородах¹. В результате доля ПДВСА в совместных предприятиях повысится по меньшей мере до 51%,

Таблица 3.A7

ВЕНЕСУЭЛА: ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НЕФТЯНОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Государст- венный доход, всего	Нераспре- деленная прибыль ПДВСА	Прибыль частных компаний	Субсидии ^а потребителям	Прочие платежи ^б	Общая рента	Доля государственного дохода в общей нефтяной ренте
	(Млн. долл.)						(%)
1999	7 492	1 099	125	409	3 692	12 817	58,5
2000	13 235	5 198	479	1 617	3 250	23 780	55,7
2001	12 284	- 447	393	826	2 694	15 750	78,0
2002	10 063	788	769	3 504	2 015	17 139	58,7
2003	11 310	1 618	1 416	2 774	877	17 995	62,8
2004	19 021	922	2 443	4 374	1 804	28 563	66,6

Источник: См. таблицу 3.A6.**а** Косвенная субсидия, вытекающая из разницы между ценами реализации на международном и внутреннем рынках.**б** Включая субсидии компании ПДВСА ее зарубежным филиалам и финансовые издержки.

а ставка роялти – до 30% (с возможностью снижения до 20% в особых случаях), в то время как ставка налога на прибыль будет понижена с 67 до 50%. Бывшие соглашения о текущем обслуживании подлежат замене совместными предприятиями с государственной нефтяной компанией, кото-

рая будет владеть в таких предприятиях контрольным пакетом акций; ставка роялти для совместных предприятий, участвующих в разработке месторождения высоковязкой тяжелой нефти в бассейне реки Ориноко, повысится с 1% в настоящее время до 16,6%.

Таблица 3.A8

ВЕНЕСУЭЛА: СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ ОТ НЕФТИ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	В среднем за 1999–2004 годы	
							(Млн. долл.)	(%)
Налоговые поступления	2 764	6 226	3 602	1 640	2 618	3 139	3 332	27,2
ПДВСА	2 521	5 748	3 122	1 102	1 823	2 058	2 729	22,3
Бассейн реки Ориноко	25	129	150	263	467	698	289	2,4
Соглашения о текущем обслуживании	218	349	330	275	328	383	314	2,6
Роялти	3 009	4 992	3 907	5 671	6 085	9 653	5 553	45,4
ПДВСА	3 008	4 986	3 900	5 659	6 063	9 621	5 540	45,3
Бассейн реки Ориноко	1	6	7	12	22	32	13	0,1
Дивиденды ПДВСА	1 719	2 018	4 774	2 752	2 283	2 217	2 627	21,5
Социальные программы ПДВСА	0	0	0	0	324	4 011	723	5,9
Государственные доходы от нефти, всего	7 492	13 235	12 284	10 063	11 310	19 021	12 234	100,0

Источник: См. таблицу 3.A6.

2. Добывающая промышленность в Чили и Перу

Методология

Рента в добывающей промышленности, как и при разработке нефтяных месторождений, оценивается как разница между стоимостью добычи по соответствующим международным ценам и издержками производства. Однако при оценке ренты в добывающей промышленности не учитываются расходы на разведку и амортизация основного капитала. В силу того что размеры первоначальных инвестиций весьма велики, а налоговые процедуры, как правило, предусматривают ускоренную амортизацию, возникает значительная разница между расчетной рентой и облагаемой прибылью, особенно в первые годы добычи.

Удельные издержки производства подсчитывают путем деления общих затрат (исключая амортизацию) на общий объем добычи. Они крайне зависят от сортности руд. Согласно учетной практике чилийских фирм, из производственных издержек вычитается выручка от продажи молибдена, побочного продукта производства меди. Из-за нехватки данных в случае Перу сделать это не представлялось возможным, и соответственно приведенные в настоящем приложении расчеты, вероятно, занижают общий размер медной ренты в Перу.

Чили

Чили является крупнейшим производителем меди в мире, и в 2004 году на нее приходилось 37% общемирового объема производства. Около трети общего объема меди производится государственной компанией КОДЕЛКО и 60% – 10 крупными частными компаниями, 9 из которых являются ТНК, а одна (“Эль Абра”) – совме-

стным предприятием с участием одной из транснациональных корпораций и КОДЕЛКО. Остальные количества производятся несколькими малыми и средними частными компаниями. Рамки данного анализа ограничиваются деятельностью 11 крупнейших производителей, на долю которых приходилось 93% выпуска чилийской меди в 1999–2004 годах. С учетом участия в компании “Эль Абра” КОДЕЛКО производит 38% этих количеств. Общие размеры ренты от производства меди растут с 1999 года, причем в 2004 году рента повысилась весьма сильно (таблица 3.А9).

Государство получает часть этой ренты через налоги, уплачиваемые частными компаниями, через дивиденды и налоги, перечисляемые фирмой КОДЕЛКО, а также в результате перевода 10% экспортной выручки этой компании вооруженным силам. Частные компании платят налог на прибыль как любые другие фирмы. Ставка налога на нераспределенную прибыль составляла до 2001 года 15% и затем постепенно повышалась, достигнув 17% в 2004 году. Налог на распределенную прибыль составляет 35%. Большинство компаний до настоящего времени не имели облагаемой прибыли вследствие режима ускоренной амортизации и положения, разрешающего неограниченный перенос убытков на будущий период. Кроме того, все крупные частные компании добывающих отраслей избрали правовой статус “добывающей договорной компании” (а не акционерной компании), который позволял им переводить любые излишки финансовых средств своим материнским компаниям без уплаты налогов на репатрируемую прибыль, если согласно финансовому отчету прибыли не было². Кроме того, размеры облагаемой прибыли могут сокращаться на сумму выплат процентов, причитающихся материнской компании. Ставка налога на процентные платежи составляет лишь 4% против

Таблица 3.А9

ЧИЛИ: ОЦЕНКА РЕНТЫ ОТ МЕДИ, 1999–2004 ГОДЫ

	Общий объем производства	Доля КОДЕЛКО в общем объеме производства меди	Цена (фоб)	Себе- стоимость	Рента	Общая рента
	(Млн. фунтов)	(%)		(Долл. за фунт)		(Млн. долл.)
1999	9 027	39,4	0,71	0,41	0,30	2 717
2000	9 505	37,4	0,82	0,42	0,41	3 849
2001	9 719	38,5	0,72	0,37	0,35	3 382
2002	9 312	38,6	0,71	0,38	0,34	3 120
2003	9 957	37,1	0,81	0,39	0,42	4 212
2004	10 898	37,2	1,30	0,38	0,92	10 026

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Del Pino et al., 2005; CODELCO, *Estados Financieros*; и годовых и финансовых отчетов компаний "Ла Эскондида", "Пеламбрес" и "Кольяуаси" за различные годы.

35-процентного налога на распределенную прибыль. Этим, возможно, объясняются довольно высокие показатели отношения долга к капиталу компаний; инвестиции финансируются не столько за счет капитальных резервов, сколько с привлечением кредитов материнских компаний, доля которых высока. В среднем коэффициент отношения долга к капиталу составлял, по оценкам, 3,5, а у одной компании он достиг 16,9 (Lavandero, 2003).

Наличием данной правовой базы, обеспечивающей для зарубежных инвесторов особые при-

вилегии в секторе добывающих отраслей промышленности, в значительной степени объясняются низкая доля государства в ренте от меди до 2004 года, а также факт формирования этой доли главным образом за счет трансфертов, поступающих от государственной компании. В период с 2002 года за счет отчислений этой компании формировалось более 80% государственной ренты, что значительно превышает уровень, который соответствовал бы доле КОДЕЛКО в доходах от меди (таблица 3.А10). В 2004 году размеры изымаемой государством ренты существенно возросли как в абсолютном, так и в относительном

Таблица 3.А10

ЧИЛИ: ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ ОТ РЕНТЫ ОТ МЕДИ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Поступления налогов и дивидендов от компании КОДЕЛКО ^а	Поступления налогов от частных компаний	Общий объем государственных доходов от медного сектора	Доля государственных доходов в общей ренте от меди	Доля КОДЕЛКО в государственных доходах от меди
	(Млн. долл.)			(%)	
1999	262	180	442	16,3	59,3
2000	564	230	794	20,6	71,0
2001	362	122	484	14,3	74,8
2002	303	59	362	11,6	83,7
2003	1 038	241	1 279	30,4	81,2
2004	4 568	950	5 518	55,0	82,8

Источник: См. таблицу 3.А9.

а Включая трансферты вооруженным силам (Закон 13196).

выражении, однако доля частных компаний остается довольно скромной. Обсуждение в обществе вопроса об относительно небольшом вкладе частных операторов в формирование государственных доходов, начавшееся в конце 90-х годов, активизировалось в 2001 году, когда корпорация “Эксон” объявила о том, что она продает свое меднорудное предприятие “Ла Диспутада” за 1,3 млрд. долл. “Эксон”, купившая это предприятие в 1978 году, свыше 20 лет неизменно декларировала убытки и, соответственно, никогда не платила налогов. В мае 2005 года парламент утвердил новое законодательство, предусматривающее введение дополнительного 5-процентного налога на операционную прибыль, уклониться от уплаты которого сложнее.

Перу

После приватизации государственных горнодобывающих компаний и осуществления новых частных инвестиций в 90-е годы производство меди и золота сконцентрировалось в четырех крупных компаниях, контролируемых зарубежными инвесторами. На две из них, “Янакоча”³ и “Баррик”, в 2004 году приходилось 64% от объема производства золота в Перу, а на две другие компании – “Сазерн Перу коппер корпорейшн” и “Антамина” – 74% совокупного производства меди. Анализ вопросов формирования и распре-

ления ренты в добывающих отраслях промышленности ограничивается этими компаниями.

Общая рента, формирующаяся в секторах по производству золота и меди, существенно возросла с 1999 года (таблицы 3.A11 и 3.A12) в результате повышения цен и увеличения выпуска. Из-за снижения сортности на одном из рудников средняя удельная себестоимость золота выросла. Расчетная рента, остающаяся у частных компаний, включает учетную прибыль за вычетом налогов и других доходов, используемых для покрытия административных и финансовых издержек, а также затрат на разведку и ускоренную амортизацию (что соответствует позиции “другая частная прибыль” в таблицах 3.A13 и 3.A14, оценка которой производилась по остаточному принципу). Компания “Антамина”, начавшая выпуск продукции в 2001 году, пока не декларировала каких-либо прибылей и, соответственно, не платила налогов.

Главным источником бюджетных поступлений от этих добывающих отраслей являлся 30-процентный налог на прибыль. Благодаря режиму ускоренной амортизации, который может применяться в течение пяти лет, облагаемый налогом доход в первые годы работы, если он вообще образуется, как правило, очень невелик. Кроме того, общий закон о добывающей промышленности 1992 года позволяет производить

Таблица 3.A11

ПЕРУ: ОЦЕНКА ЗОЛОТОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Производство	Цена (фоб)	Себестоимость	Рента	Общая рента
	(млн. унций)		(Долл. за унцию)		(Млн. долл.)
1999	2,49	279	83	196	488
2000	2,62	279	73	206	540
2001	2,81	271	91	180	506
2002	3,18	309	112	197	626
2003	3,71	360	111	249	924
2004	3,65	411	130	281	1 026

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе годовых отчетов за различные годы компаний “Баррик” и “Ньюмонт майнинг корпорейшн”; и выпуски Yapasocha, *Social Balance* за различные годы.

Таблица 3.A12

ПЕРУ: ОЦЕНКА РЕНТЫ ОТ МЕДИ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Добыча	Цена (фоб)	Себестоимость	Рента	Общая рента
	(млн. унций)		(долл. за унцию)		(Млн. долл.)
1999	746	0,72	0,56	0,16	119
2000	751	0,84	0,54	0,30	225
2001	932	0,73	0,55	0,18	169
2002	1 493	0,73	0,49	0,24	357
2003	1 382	0,81	0,50	0,31	433
2004	1 694	1,29	0,48	0,81	1 374

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных “Сазерн Перу коппер корпорейшн” и годовых отчетов компании “Норанда” за различные годы; Lipkewich, 2003.

вычет из облагаемого налогами дохода расходов на инвестиции в инфраструктуру, представляющую общественный интерес. До августа 2000 года из облагаемого налогами дохода можно было также вычесть 80% нераспределенной прибыли, независимо от характера ее использования. Другие источники государственного дохода были незначительны: компании не платили косвенных налогов, поскольку они экспортиро-

вали 97% выпускаемой продукции и пользовались режимом досрочного возмещения этих налогов. В июне 2004 года в целях увеличения поступлений от частных компаний в добывающих отраслях были введены роялти в размере от 1 до 3% в зависимости от объема выпуска, однако в силу ранее достигнутых соглашений три из упомянутых четырех частных компаний все еще освобождены от уплаты роялти.

Таблица 3.A13

ПЕРУ: ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ ОТ ЗОЛОТОЙ РЕНТЫ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Подходный налог	Прибыль частных компаний за вычетом налогов	Другая частная прибыль ^a	Доля государственных доходов в общей золотой ренте
		(Млн. долл.)		(%)
1999	39	135	314	8,1
2000	42	226	271	7,9
2001	34	140	331	6,8
2002	72	290	264	11,5
2003	162	417	345	17,5
2004	181	476	369	17,6

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе годовых отчетов компании “Ньюмонт” за различные годы; Yanasocha, *Responsabilidad Social de la Empresa* 2002; и доклада конгрессу Республики Министерства энергетики и горного дела Перу о финансовом и налоговом положении компании “Баррик”, январь 2005 года.

^a Остаток за вычетом оценочного показателя ренты и учетной прибыли.

Таблица 3.A14

ПЕРУ: ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ ОТ РЕНТЫ ОТ МЕДИ, 1999–2004 ГОДЫ

(В млн. долларов и процентах)

	Подходный налог с предприятий медного сектора	Прибыль частных компаний за вычетом налогов	Другая частная прибыль ^a	Доля государственных доходов в общей ренте от меди
	(Млн. долл.)			(%)
1999	10	29	79	8,3
2000	43	93	89	19,1
2001	12	47	110	6,9
2002	34	61	262	9,5
2003	79	119	235	18,2
2004	317 ^b	597	460	23,1

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе годовых отчетов компании “Норанда” за различные годы.**a** Остаток за вычетом оценочного показателя ренты и учетной прибыли.**b** Включая 15 млн. долл. роялти. ■

Примечания

- 1 См. заявление министра энергетики и нефти г-на Рафаэля Рамиреса в *Avances de la Nueva PDVSA*, 15 April 2005 (www.pdvs.com); и Economist Intelligence Unit, *Business Latin America*, 25 April 2005b: 1.
- 2 Сравнительный анализ (включая пример Чили) правовой базы для горнодобывающей промышленности

см. Otto et al. (2000), и Sánchez Albavera, Ortiz and Moussa (2001).

- 3 Миноритарным акционером “Янакоча” (43,6%) является одна из частных компаний Перу.

К НОВОЙ ФОРМЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ

А. Введение

В прошлом торговля развивающихся стран сводилась главным образом к экспорту сырьевых товаров в развитые страны в обмен на импорт промышленной продукции. Сравнительно небольшая доля экспорта промышленных товаров из развивающихся стран, как правило, приходилась на ресурсо- и трудоемкую продукцию.

Уже давно высказывается мысль о том, что такая структура торговли в недостаточной степени поддерживает экономический рост в развивающихся странах. И потенциал роста производительности труда, и эластичность спроса на сырье по доходу обычно ниже, чем в случае большинства промышленных товаров, в результате чего потенциал роста глобального спроса и стимулы для экономического роста, создаваемые экспортом сырьевых товаров, по-прежнему ограничены.

Кроме того, за прошедшие три десятилетия темпы роста спроса в развитых странах на импортируемое сырье снизились, поскольку экономический рост в этих странах замедлился, а сами они стали переходить от материалоемкого промышленного производства к структуре экономики,

которая все шире опирается на сектор услуг. Экспорт из развивающихся стран в развитые сдерживается также издавна существующими барьерами для доступа к рынкам, а также трудностями и высокими затратами, с которыми сопряжен выход на рынки.

В качестве альтернативы этой традиционной схеме торговли порой продвигают взаимную торговлю развивающихся стран, называемую также торговлей Юг–Юг. С этой точки зрения торговля Юг–Юг может обезопасить от падения спроса в развитых странах на экспортируемые сырьевые товары, а также создать возможность для диверсификации экспорта с отходом от узкой зависимости от сырьевых товаров. В частности, промышленная продукция, при производстве которой требуется довольно высокая квалификация рабочей силы, может занимать более важное место во взаимной торговле развивающихся стран продукцией обрабатывающей промышленности, чем в их экспорте таких товаров в развитые страны.

В 70-е годы был достигнут определенный прогресс в этом направлении, поскольку торговля Юг–Юг расширялась значительно быстрее, чем и

мировая торговля в целом, и взаимная торговля развитых стран. Правда, повышение удельного веса торговли Юг–Юг в общемировой торговле в 70-е годы во многом было связано с ростом цен на сырье, в частности на нефть, и быстро сошло на нет после снижения цен в 80-е годы. Однако в известной мере прирост был обусловлен увеличением внутрирегиональной торговли промышленной продукцией, в частности в Восточной Азии и Латинской Америке. Однако экономические и финансовые кризисы, охватившие в начале 80-х годов значительную часть развивающихся стран, включая многие латиноамериканские страны, сильно ударили по торговле Юг–Юг.

С превращением ряда развивающихся стран Азии в новый полюс роста в мировой экономике вновь ожили надежды на то, что торговля Юг–Юг способна придать дополнительный импульс процессу развития. В самом деле, торговая статистика за период с середины 80-х годов позволяет выделить три поразительные особенности: i) резкое повышение стоимости экспорта промышленной продукции из развивающихся стран; ii) повышение доли развивающихся стран в мировой торговле; и iii) активное расширение торговли Юг–Юг как в сырьевом сегменте, так и в сегменте продукции обрабатывающей промышленности. Вместе взятые, эти три особенности порой называют “новой географией торговли” (ЮНКТАД, 2004с).

Таблица 4.1 иллюстрирует изменение этих трех факторов в период 1965–2003 годов¹. В таблице показано, что экспорт Юг–Юг в процентах от общего экспорта развивающихся стран

Традиционная опора развивающихся стран на рынки развитых стран и на экспорт сырьевых товаров не может обеспечивать надлежащую основу для экономического роста. ...

...В качестве альтернативного варианта развивалась торговля Юг–Юг.

возрос с 25% в 1965 году до 43% в 2003 году. При этом доля экспорта в развитые страны снизилась с 69% в 1965 году до 54% в 2003 году. В то же время доля НИС первого поколения и Китая в импорте Юг–Юг повысилась с одной пятой (1,3 млрд. долл. из 6,4 млрд. долл.) в 1965 году до почти двух третей (586 млрд. долл. из 921 млрд. долл.) в 2003 году, а их удельный вес в экспорте развивающихся стран в развитые увеличился с 8% (1,5 млрд. долл. из 17,6 млрд. долл.) в 1965 году до почти 50% (545 млрд. долл. из 1 142 млрд. долл.) в 2003 году. Особенно выра-

женным было увеличение доли промышленной продукции в экспорте из развивающихся стран в развитые – с 45% (0,9 млрд. долл. из 2,0 млрд. долл.) в 1965 году до 58% (512 млрд. долл. из 879 млрд. долл.) в 2003 году². Из данных таблицы также видно, что удельный вес экспорта сырья из развивающихся стран в развитые упал с 72% в 1965 году до 53% в 2003 году, в то время как соответствующий показатель в их взаимной торговле вырос с 22% в 1965 году до 41% в 2003 году.

При этом и в данном случае на НИС и Китай приходилось более половины этого прироста.

В связи с приведенными цифрами возникают следующие вопросы: i) каковы причины повышения роли развивающихся стран в мировой торговле? ii) насколько широко

распространено это явление? iii) каковы перспективы дальнейшего увеличения доли развивающихся стран в мировой торговле и повышения роли торговли этих стран как стимулирующего фактора экономического развития? Этим вопросам посвящены разделы В–D настоящей главы.

Таблица 4.1

СТРУКТУРА МИРОВОЙ ТОВАРНОЙ ТОРГОВЛИ В РАЗБИВКЕ ПО ОСНОВНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1965, 1985 И 2003 ГОДЫ

Экспортеры	Импортёры					
	Развитые страны		Развивающиеся страны		в том числе: НИС первого поколения и Китай	
	Стоимость (млрд. долл.)	Доля ^а (%)	Стоимость (млрд. долл.)	Доля ^а (%)	Стоимость (млрд. долл.)	Доля ^а (%)
1965 год						
Развитые страны						
Все товары	87,0	67,2	29,3	22,6	2,8	2,2
Промышленная продукция	55,3	64,5	22,6	26,4	2,0	2,3
Сырье	30,4	75,2	6,2	15,2	0,8	2,0
Развивающиеся страны						
Все товары	17,6	68,9	6,4	25,1	1,1	4,3
Промышленная продукция	2,0	53,4	1,6	43,8	0,2	5,1
Сырье	15,6	71,7	4,7	21,8	0,9	4,1
в том числе:						
НИС первого поколения и Китай						
Все товары	1,5	53,7	1,3	47,1	0,2	7,7
Промышленная продукция	0,9	55,5	0,7	47,2	0,1	6,7
Сырье	0,6	51,9	0,5	46,3	0,1	9,3
1985 год						
Развитые страны						
Все товары	851,3	67,5	279,2	22,1	79,1	6,3
Промышленная продукция	616,9	67,0	221,2	24,0	63,6	6,9
Сырье	213,8	71,6	50,5	16,9	13,8	4,6
Развивающиеся страны						
Все товары	217,8	60,3	97,0	26,9	38,3	10,6
Промышленная продукция	74,3	58,3	43,0	33,7	17,0	13,3
Сырье	131,9	59,4	40,3	18,2	12,7	5,7
в том числе:						
НИС первого поколения и Китай						
Все товары	59,5	54,7	45,7	42,0	23,3	21,4
Промышленная продукция	42,5	58,0	24,8	33,8	12,2	16,6
Сырье	6,7	25,5	7,9	30,1	2,8	10,7
2003 год						
Развитые страны						
Все товары	3 555,1	74,7	1 033,4	21,7	418,0	8,8
Промышленная продукция	2 829,7	74,0	864,3	22,6	349,7	9,1
Сырье	614,3	78,0	136,2	17,3	53,9	6,8
Развивающиеся страны						
Все товары	1 141,7	53,8	921,4	43,4	510,4	24,1
Промышленная продукция	879,1	54,4	714,3	44,2	429,2	26,5
Сырье	258,3	52,6	200,2	40,8	79,1	16,1
в том числе:						
НИС первого поколения и Китай						
Все товары	545,4	47,5	586,0	51,0	385,1	33,5
Промышленная продукция	511,6	48,6	526,8	50,1	350,6	33,3
Сырье	31,6	35,6	54,6	61,6	33,7	37,9

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе КОМТРЕЙД ООН.

Примечание: Настоящая таблица составлена по данным, представленным странами в Организацию Объединенных Наций (см. также сноску 1 в тексте). В число НИС первого поколения входят Гонконг (Китай), Республика Корея, Сингапур и Китайская провинция Тайвань.

а Доля соответствующей товарной категории в совокупном экспорте группы. Долевые показатели по Юго-Восточной Европе и Содружеству Независимых государств (СНГ) не включены в данную таблицу, в силу чего приведенные долевые показатели в сумме не равняются 100.

В. Повышение роли развивающихся стран на мировых рынках

Доля развивающихся стран в мировой товарной торговле сильно выросла за последние несколько десятилетий. Доля их экспорта почти удвоилась с 1970 года и в последние годы превышала уровень 30%, доля же их импорта росла медленнее, достигнув 29%. С другой стороны, за период с 1970 года удельный вес развитых стран в мировой товарной торговле понизился примерно на 10 процентных пунктов, но при этом на указанные страны приходится все же около двух третей такой торговли (таблица 4.2).

Процесс повышения доли развивающихся стран в мировой товарной торговле отнюдь не носил непрерывного характера и не был единообразным для развивающихся стран различных регионов. Их экспорт расширялся очень высокими темпами в 70-е годы, но это в значительной степени было вызвано временным скачком международных цен на нефть. Так, увеличение экспорта развивающихся стран в 70-е годы в значительной мере объяснялось показателями стран, которые являются крупными экспортерами нефти и многие из которых расположены в Западной Азии. Последовавшее затем резкое падение цен на нефть в сочетании с последствиями долгового кризиса начала 80-х годов обусловило сокращение доли развивающихся стран в общемировой торговле в 80-е годы. В результате в 1990 году долевые показатели многих развивающихся стран, особенно Африки и региона Латинской Америки и Карибского бассейна, были ниже уровня 1970 года. Несмотря на активное повышение в 90-е годы, средние показатели долей этих двух регионов в мировой торговле так и не восстановились до уровней, достигнутых в 1980 году.

В отличие от других регионов развивающихся стран, доля Восточной Азии в общемировом

объеме торговли устойчиво возрастала высокими темпами с начала 60-х годов, за исключением временного снижения сразу же после азиатского кризиса 1997–1998 годов. Доля НИС первого поколения выросла за период с 1970 года в три-четыре раза, а Китая – с 1980 года – более чем в пять раз. Так, за период 1970–2003 годов в целом на НИС и Китай, вместе взятые, приходился почти весь прирост доли развивающихся стран как группы в мировом экспорте.

Быстро расширяющуюся торговлю Юг–Юг нередко называют одним из главных факторов повышения доля всей группы развивающихся стран в мировой торговле. Действительно, в 1970–2003 годах торговля Юг–Юг увеличивалась значительно быстрее, чем мировая торговля и взаимная торговля развитых стран (таблица 4.3). Доля экспорта Юг–Юг в совокупном экспорте развивающихся стран почти удвоилась – с примерно 23% в 70-е годы до свыше 40% в период 2000–2003 годов. Кроме того, в процентах от экспорта развивающихся стран на рынки развитых стран (торговля Юг–Север) экспорт Юг–Юг также вырос более чем в два раза, достигнув уровня приблизительно 74% в среднем в период 2000–2003 годов (и превысив 80% в 2003 году).

Важнейшей статьей в торговле Юг–Юг и в совокупном экспорте развивающихся стран и в их экспорте в развитые страны являлась продукция обрабатывающей промышленности. Единственное временное исключение имело место после азиатского кризиса, когда сельскохозяйственная продукция обогнала промышленную. Однако сопоставление торговли Юг–Юг с экспортом из развивающихся стран в развитые также показывает, что сегмент сырьевых товаров развивался гораздо динамичнее, чем промышленная продукция: процентная доля сельскохозяйственной про-

Таблица 4.2

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ТОВАРНОЙ ТОРГОВЛИ, 1970–2003 ГОДЫ

(В процентах)

	Доля рынка					Среднегодовые темпы роста стоимостного объема			
	1970	1980	1990	2000	2003	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2003
А. Мировой товарный экспорт в разбивке по регионам/странам									
Развитые страны	75,0	65,3	72,0	65,7	64,8	18,8	7,3	5,9	4,6
Развивающиеся страны	19,2	29,5	24,3	31,6	32,1	25,6	3,1	8,9	5,8
<i>в том числе:</i>									
Латинская Америка и Карибский бассейн	5,5	5,5	4,1	5,5	5,0	20,8	1,7	10,3	1,6
Развивающиеся страны Азии	8,5	18,0	16,9	23,8	24,7	29,6	4,6	9,5	6,7
Южная Азия	1,1	0,7	0,8	1,0	1,1	16,1	6,9	9,1	8,6
<i>в том числе:</i> Индия	0,6	0,4	0,5	0,7	0,8	17,3	7,3	9,5	10,7
Восточная Азия	4,2	7,1	12,0	18,6	19,4	26,6	11,7	10,4	6,9
НИС первого поколения	2,0	3,8	7,6	10,3	9,4	28,2	14,4	8,8	2,6
Китай	0,7	0,9	1,8	3,9	5,8	20,0	12,8	14,5	20,8
Западная Азия	3,1	9,9	3,9	4,1	4,1	34,5	-6,3	5,8	5,2
Африка	5,0	5,9	3,2	2,3	2,4	21,6	-1,2	2,8	6,9
Северная Африка	1,6	2,2	1,2	0,8	0,9	23,7	-2,3	2,2	5,8
Другие страны Африки	3,4	3,7	2,0	1,4	1,5	20,5	-0,5	3,2	7,5
Для справки:									
Развивающиеся страны, исключая НИС первого поколения и Китай	16,5	24,8	14,8	17,5	16,8	25,5	-0,9	8,1	3,8
В. Мировой товарный импорт в разбивке по регионам/странам									
Развитые страны	75,6	70,8	73,1	69,5	68,4	19,4	6,9	6,2	4,3
Развивающиеся страны	18,8	24,0	22,5	28,7	29,0	23,6	4,0	8,3	5,4
<i>в том числе:</i>									
Латинская Америка и Карибский бассейн	5,7	6,1	3,7	5,9	4,8	20,6	0,1	11,5	-2,5
Развивающиеся страны Азии	8,4	13,1	15,8	20,8	21,9	26,6	6,5	8,2	7,1
Южная Азия	1,3	1,3	1,1	1,2	1,4	20,0	3,7	8,6	9,2
<i>в том числе:</i> Индия	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	20,7	4,2	10,1	11,5
Восточная Азия	5,1	7,2	11,7	16,7	17,6	24,4	10,9	8,9	7,0
НИС первого поколения	2,7	4,3	7,4	9,8	8,7	25,7	11,9	8,1	1,2
Китай	0,7	1,0	1,5	3,4	5,4	23,7	13,5	13,0	22,3
Западная Азия	2,0	4,6	2,9	2,8	2,9	33,6	-2,4	5,2	7,1
Африка	4,4	4,6	2,9	2,0	2,2	21,0	-0,2	3,5	8,8
Северная Африка	1,2	1,5	1,2	0,7	0,8	25,6	2,7	2,8	6,1
Другие страны Африки	3,3	3,1	1,6	1,2	1,4	18,9	-2,1	4,0	10,3
Для справки:									
Развивающиеся страны, исключая НИС первого поколения и Китай	15,4	18,8	13,6	15,5	15,0	23,2	0,7	7,7	3,5

Источник: UNCTAD *Handbook of Statistics*, различные выпуски, таблица 1.1.

Примечание: В состав группы НИС первого поколения входят Гонконг (Китай), Республика Корея, Сингапур, Китайская провинция Тайвань. В состав Восточной Азии входят Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Китай, Малайзия, Мьянма, Таиланд, Филиппины и НИС первого поколения. В состав Южной Азии входят Афганистан, Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан и Шри-Ланка. Долевые показатели по Юго-Восточной Европе и Содружеству Независимых Государств (СНГ) не включены в данную таблицу, в силу чего приведенные долевые показатели в сумме не равняются 100.

Таблица 4.3

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ТОРГОВЛИ ЮГ–ЮГ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ, 1970–2003 ГОДЫ

	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2003	Для справки: 1970–2003
Торговля ЮГ–ЮГ					
<i>(Среднегодовое изменение в процентах)</i>					
Товарный экспорт, всего	26,7	5,8	10,9	7,9	13,3
Сельскохозяйственная продукция	20,5	4,9	7,9	7,3	9,4
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	30,2	-8,8	7,8	-0,9	7,6
Промышленная продукция	26,4	16,9	12,1	9,6	18,3
Торговля ЮГ–ЮГ в процентах от совокупного экспорта развивающихся стран					
<i>(Средние показатели за период)</i>					
Товарный экспорт, всего	22,9	29,5	39,1	40,9	31,6
Сельскохозяйственная продукция	22,3	30,6	39,6	43,1	32,0
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	20,1	21,1	30,7	36,2	25,2
Промышленная продукция	34,5	36,5	41,6	41,9	37,9
Торговля ЮГ–ЮГ в процентах от экспорта из развивающихся стран в развитые страны					
<i>(Средние показатели за период)</i>					
Товарный экспорт, всего	35,3	48,0	71,2	74,3	53,8
Сельскохозяйственная продукция	34,5	52,5	71,6	80,9	55,5
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	30,9	32,4	60,9	71,5	44,4
Промышленная продукция	60,1	64,4	74,3	73,8	66,8
Торговля ЮГ–ЮГ в процентах от совокупного импорта развивающихся стран					
<i>(Средние показатели за период)</i>					
Товарный экспорт, всего	26,1	32,4	37,8	43,9	33,1
Сельскохозяйственная продукция	37,9	36,3	42,0	44,9	39,4
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	74,1	72,9	67,2	66,8	70,9
Промышленная продукция	11,6	20,1	33,1	39,8	23,3
Торговля ЮГ–ЮГ в процентах от импорта развивающихся стран из развитых стран					
<i>(Средние показатели за период)</i>					
Товарный экспорт, всего	38,0	51,5	64,7	85,1	54,4
Сельскохозяйственная продукция	65,7	62,2	76,8	87,1	70,4
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	394,2	396,2	261,3	327,9	344,3
Промышленная продукция	13,8	27,4	51,8	69,6	34,7
Для справки:					
Мировой экспорт, всего					
<i>(Среднегодовое изменение в процентах)</i>					
Товарный экспорт, всего	20,2	6,7	7,4	4,5	9,2
Сельскохозяйственная продукция	17,1	4,6	3,9	6,7	6,6
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	27,1	-3,7	6,7	-1,6	6,5
Промышленная продукция	19,0	10,1	7,9	5,2	10,3
Взаимная торговля развитых стран					
<i>(Среднегодовое изменение в процентах)</i>					
Товарный экспорт, всего	17,2	9,5	6,8	5,0	9,2
Сельскохозяйственная продукция	15,4	6,4	3,6	8,1	6,8
Топливо, минеральные продукты и металлы ^a	19,9	1,0	5,1	2,8	7,3
Промышленная продукция	17,1	11,2	7,4	4,9	9,8

Источник: См. таблицу 4.1.

Примечание: Таблица составлена по данным, представленным странами в Организацию Объединенных Наций (см. также сноску 1 в тексте).

^a Из-за нехватки данных показатели экспорта топливных товаров из развивающихся стран в последние годы занижены.

дукции и топлива, минеральных продуктов и металлов в торговле Юг–Юг в сравнении с экспортом из развивающихся стран в развитии увеличилась с 1970 года более чем вдвое, причем особенно сильно с начала 90-х годов.

Таблица 4.3 также показывает, что роль взаимной торговли развивающихся стран в сравнении с их торговлей с развитыми странами повысилась сильнее в случае импорта, чем в случае экспорта. Особенно явно эта тенденция прослеживается в случае промышленной продукции, средний удельный вес которой в торговле Юг–Юг в сравнении с импортом в развивающиеся страны из развитых повысился с приблизительно 14% в 70-е годы до приблизительно 70% в 2000–2003 годах. В значительной мере это, как подробнее показано ниже, обусловлено расширением производственного кооперирования в странах Восточной Азии, что обусловило развитие торговли по трехсторонней схеме. Другими словами, продукция поставляется не непосредственно в развитые страны, а относительно более развитые в промышленном отношении страны, такие как Республика Корея, экспортируют промежуточные производственные вводимые ресурсы, например, в Китай, где они используются для выпуска продукции, экспортируемой в развитые страны. В плане учета трехсторонняя торговля ведет к расширению аналогичных операций как в экспорте Юг–Юг, так и в экспорте Юг–Север, в то время как в импортном сегменте увеличивается только торговля Юг–Юг без параллельного увеличения импорта в развивающиеся страны из развитых. Таким образом, трехсторонняя торговля вызывает статистический эффект, заключающийся в том, что торговля промышленной продукцией между развивающимися странами в сравнении с аналогичными торговыми операциями с развитыми странами растет гораздо больше по импорту, чем по экспорту. Этот механизм также объясняет неодинаковую динамику торговли сырьем и промышленной продукцией, о которой говорилось в предыдущем пункте: трехсторонняя торговля в целом обуславливает изменение экспорта промышленной про-

Торговля Юг–Юг, особенно в части промышленной продукции, росла быстрее, чем общемировая торговля и взаимная торговля развитых стран.

Торговля Юг–Юг сконцентрирована в пределах нескольких стран, главным образом в Восточной Азии.

дукции Юг–Юг наравне с экспортом промышленной продукции по линии Юг–Север, в то время как в сегменте сырьевых товаров, где трехсторонней торговли нет, этого не происходит.

Быстрое расширение масштабов торговли Юг–Юг, особенно на протяжении последних двух десятилетий, объясняется воздействием ряда фак-

торов. Во-первых, оно отражает подъем после спада этой торговли в 80-е годы. Данные таблицы 4.3 показывают, что в 80-е годы торговля Юг–Юг росла гораздо медленнее, чем мировая торговля или же взаимная торговля развитых стран. Хотя глобальный спад начала 80-х годов сказался на динамике торговли и развитых, и развивающихся стран, особенно серьезно он ударил

по торговле Юг–Юг. Это объясняется тем, что спад был связан с экономическими и финансовыми кризисами во многих развивающихся странах, в частности в Латинской Америке и Африке, которые были вызваны обвальным падением цен на сырьевые товары, увеличением платежей в счет обслуживания стремительно нараставшего внешнего долга и последовавшего резкого сокращения предложения коммерческого кредита, которое снизило импортный потенциал этих стран. В сочетании с низкими или отрицательными темпами экономического роста в результате имело место значительное падение объемов импорта этих стран, в том числе из других развивающихся стран (ДТП 1993).

В результате долгового кризиса произошло значительное ослабление импульсов для торговли Юг–Юг, поступавших со стороны Латинской

Америки и Африки, поскольку многие из стран этих регионов переориентировали свой экспорт, и особенно поставки промышленных товаров, на развитые страны. Отчасти такой сдвиг вызывался тем, что в сравнении с развивающимися странами снижение экономической активности в развитых странах носило

гораздо менее резкий характер. В сочетании с большой емкостью рынков развитых стран относительно более высокие темпы роста спроса на этих рынках создавали более широкие возможно-

сти для экспортеров из развивающихся стран. Еще одна причина заключалась в том, что страны, испытывавшие острую нехватку иностранной валюты, особенно африканские страны, стремились получить экспортные поступления в конвертируемых валютах для обслуживания долга и осуществления импортных закупок, по возможности в кредит.

Второй причиной быстрого расширения масштабов торговли между развивающимися странами, особенно на протяжении последних двух десятилетий, стала либерализация торговли. Переход к стратегиям развития с большей ориентацией на внешние рынки наряду с торговой реформой и региональными торговыми соглашениями в целом ряде развивающихся стран позволил значительно улучшить доступ к их рынкам, в том числе для импорта из других развивающихся стран. В более общем плане средний уровень тарифов в развивающихся странах упал до приблизительно трети от уровня середины 80-х годов, и такое снижение сопровождалось даже более значительным снижением нетарифных барьеров и завышенных обменных курсов. Тарифные и нетарифные барьеры развитых стран за тот же период понизились в меньшей степени (World Bank, 2004b: 76).

Однако в первую очередь высокие темпы роста объемов торговли Юг–Юг, вероятно, были обусловлены сочетанием следующих трех факторов: увеличением разницы в темпах роста между развивающимися и развитыми странами; крупными размерами быстро растущих развивающихся стран и увеличением масштабов внутрирегиональной специализации и производственной кооперации, которые были тесно связаны с энергичной динамикой роста этих стран. На протяжении прошедших трех десятилетий в развивающихся странах, вместе взятых, средний реальный доход рос быстрее, чем в развитых странах, причем за последние 20 лет эта разница неуклонно увеличивалась. В 80-е годы темпы роста в развитых и развивающихся странах составляли, соответственно, 3,1% и 3,7%; в 90-е годы экономический рост в развитых странах замедлился до 2,4%, ускорившись при этом в развитых странах до 4,8%; а в 2001–2004 годах средние темпы роста реальных доходов развивающихся стран более

чем вдвое превышали уровень развитых стран (глава I, таблица 1.1; и UNCTAD *Handbook of Statistics*, различные выпуски, таблица 7.2).

Помимо относительно вялой динамики экономического роста в развитых странах (которые являются традиционным рынком сбыта экспортируемого из развивающихся стран сырья) все шире шли структурные преобразования с отходом от материалоемких отраслей. Это сдерживало импортный спрос на непродовольственное сырье.

Кроме того, в условиях, когда уровень и структура душевого потребления продовольствия менялись лишь незначительно, а численность населения оставалась прежней или сокращалась, конъюнктура рынков развитых стран при импорте продовольствия из развивающихся стран особым динамизмом не отличалась. Совершенно по-иному обстоит дело в тех развивающихся

странах, экономика которых в последние годы растет быстрыми темпами. Ввиду в целом более низких уровней душевого дохода, высоких темпов увеличения численности населения, а также по-прежнему относительно низких уровней индустриализации показатели эластичности по доходу для продовольствия и сырья в этих странах выше, чем в развитых странах (глава II). Таким образом, когда процессы экономического роста и индустриализации набрали достаточный темп в развивающихся странах, многие сырьевые товары, которые до того в течение длительного времени довольно бледно выглядели на мировом рынке, вернули прежний динамизм благодаря высоким темпам роста и индустриализации в ряде развивающихся стран.

Влияние, оказываемое на торговые потоки в результате возрастающего значения развивающихся стран как полюса роста в мировой экономике, в значительной мере обусловлено тем, что такая динамика роста сконцентрирована в рамках НИС, Китая и Индии. На эти страны, вместе взятые, приходится примерно одна пятая совокупного мирового дохода (по паритету покупательной способности) и две пятых населения всего мира.

Высокие темпы экономического роста и индустриализации в Восточной Азии сопровождались заметной тенденцией к повышению степени интеграции и специализации в регионе, которая

Значительная часть показанного в торговой статистике прироста торговли промышленными товарами по линии Юг–Юг обусловлена повторным

обусловила быстрое расширение торговли в рамках производственных сетей. Как довольно подробно отмечалось в *ДТР 2002*, уменьшение транспортных издержек и затрат на связь и снижение торговых и нормативных барьеров способствовали расширению производственного кооперирования на глобальной основе. Такая схема, как правило, применяется в основном в случае трудоемкой продукции; но в ее рамках может производиться и перемещение в другие точки трудоемких сегментов в остальном технологически сложных производственных процессов. Это позволяет компаниям использовать сравнительные преимущества различных специфических точек размещения производства отдельных комплектующих, включая эффект масштаба, и различия в стоимости рабочей силы в отдельных странах. Компании, работающие в странах Восточной Азии, особенно успешно расширяли деятельность по производству одежды, обуви и электронной аппаратуры в этом субрегионе с использованием преимуществ, создаваемых разницей в затратах на рабочую силу.

Международные производственные сети способствуют формированию новой структуры торговли, в которой товары, прежде чем попасть к конечным потребителям, проходят через несколько географических точек и зафиксированный общий стоимостный объем торговли такой продукцией значительно превышает ее добавленную стоимость. Как показано на диаграмме 4.1, торговля такой продукцией в рамках производственных сетей может приводить к весьма значительному увеличению зарегистрированной торговли между развивающимися странами без какого-либо увеличения объема конечного потребления в развитых странах. Упомянутый прирост зарегистрированной торговли Юг–Юг тем больше, чем выше импортная составляющая товара, собираемого в одной развивающейся стране и экспортируемого в другую развивающуюся страну. Регистрируемый объем торговли Юг–Юг растет особенно быстро, если торговля в рамках производственной сети предполагает прохождение через порты перевалки, например Гонконг (Китай) и Сингапур.

Диаграмма 4.2 служит иллюстрацией тому, как трехсторонняя торговля приводит к увеличе-

нию регистрируемой торговли Юг–Юг. Диаграмма показывает, что высокий рост экспорта промышленной продукции из Республики Корея и Малайзии в Китай с начала 90-х годов сопровождался почти таким же значительным увеличением китайского экспорта в Соединенные Штаты. Это порождает два важных следствия для торговли Юг–Юг. Во-первых, масштабы торговли промышленными товарами по линии Юг–Юг в значительной степени зависят от существующего в Соединенных Штатах спроса на импортируемую продукцию, в случае которой важную роль играет производственная кооперация в Восточной Азии. Таким образом, расширение торговли Юг–Юг в последнее время отчасти вызвано высокими темпами экономического роста в Соединенных Штатах, которые в сочетании с повышением конкурентоспособности благодаря девальвации валют после азиатского кризиса обеспечили еще один стимул для развития экспорта; в то же время импульс для торговли усиливался тесными внутрирегиональными торговыми связями. Однако отсюда также следует, что замедление темпов экономического роста в Соединенных Штатах привело бы не только к сокращению импорта в Соединенные Штаты готовой продукции, но и китайского импорта частей и компонентов, используемых при сборке готовых изделий. Во-вторых, масштабы торговли промышленной продукцией по линии Юг–Юг снизятся в той степени, в какой Китаю удастся сократить импортную составляющую своего экспорта. Как отмечалось в главе II,

действительно имеются признаки, свидетельствующие о том, что Китай уменьшает долю импортируемых частей и комплектующих в своем экспорте электронной аппаратуры, значительная часть которой поставляется в Соединенные Штаты.

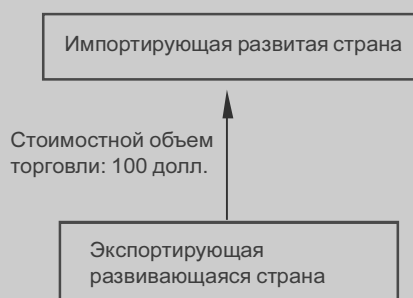
Новая структура международной торговли, сформировавшаяся под воздействием международных производственных сетей и активного участия стран Восточной Азии в этих сетях, в значительной мере объясняет две главные новые особенности торговли Юг–Юг в сравнении с 70-ми годами: уже отмечавшиеся гораздо большие ее объемы и узкую концентрацию в пределах восточноазиатских стран. В 2003 году на взаимную торговлю стран Восточной Азии приходилось примерно две трети от общего объема торговли Юг–Юг (против 21% в 70-е годы), в то

...в связи с трехсторонней торговлей в рамках международных производственных сетей и непрямыми морскими перевозками с использованием региональных перевалочных портов.

Диаграмма 4.1

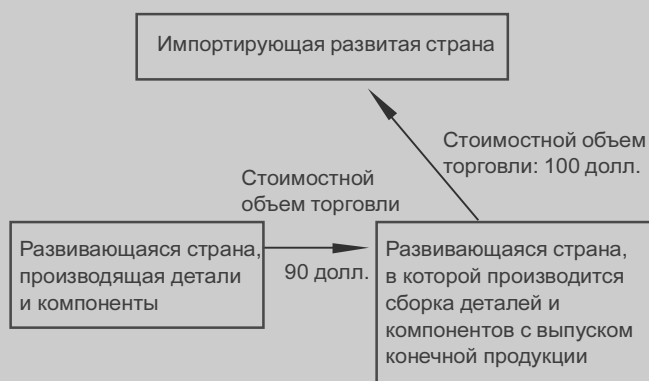
СХЕМАТИЧЕСКАЯ ИЛЛЮСТРАЦИЯ ВЛИЯНИЯ КООПЕРИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА СТАТИСТИЧЕСКИ РЕГИСТРИРУЕМЫЙ СТОИМОСТНОЙ ОБЪЕМ ТОРГОВЛИ ЮГ–ЮГ

Традиционная схема торговли



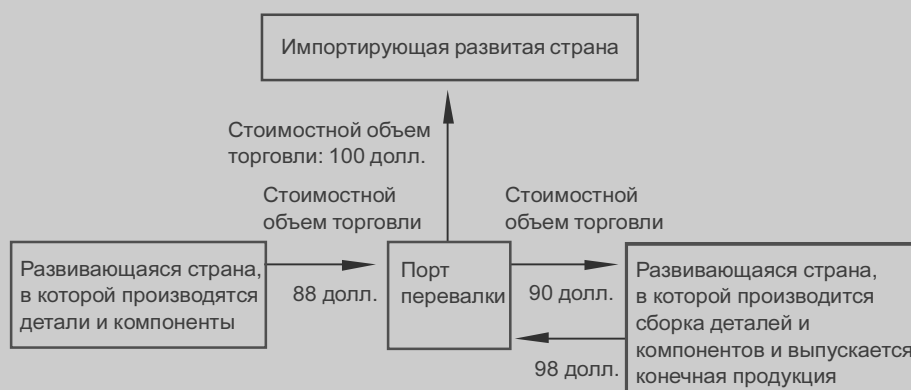
Торговля Юг–Юг: 0
 Торговля Юг–Север: 100
 Экспорт развивающейся страны: 100

Трехсторонняя торговля в рамках кооперирования производства



Торговля Юг–Юг: 90
 Торговля Юг–Север: 100
 Экспорт развивающейся страны: 190

Трехсторонняя торговля в рамках схемы кооперирования производства с перевалкой



Торговля Юг–Юг: 276
 Торговля Юг–Север: 100
 Экспорт развивающейся страны: 376

Источник: Секретариат ЮНКТАД.

Примечание: Приведены вымышленные цифры.

время как торговля между восточноазиатскими и другими развивающимися странами составляла приблизительно еще 14% (таблица 4.4). Особенно быстро расширялась взаимная торговля стран Восточной Азии продукцией обрабатывающей промышленности. В 2003 году на взаимную торговлю восточноазиатских стран приходилось 72% от общего объема торговли промышленной продукцией по линии Юг–Юг против 26% в 1970 году. Однако даже в случае сырьевых товаров на взаимную торговлю стран Восточной Азии в настоящее время приходится около одной трети всей торговли Юг–Юг, что примерно вдвое превышает долевого показатель 1970 года. Основная часть такого увеличения взаимной торговли стран Восточной Азии в процентах от общей торговли Юг–Юг пришлась на 80-е годы, когда высокие темпы экономического роста и индустриализации НИС сопровождались углублением внутрирегиональной специализации производства со стремительным вовлечением Китая в торговлю.

Торговля Юг–Юг концентрируется в рамках нескольких отдельных стран, расположенных главным образом в Восточной Азии. В 2003 году на десять ведущих стран в рамках торговли Юг–Юг приходилось около 84% общего объема экспорта по линии Юг–Юг и приблизительно 78% аналогичного импорта. В числе этих десяти ведущих стран не относятся к азиатскому региону только Бразилия (как экспортер и как импортер) и Мексика (как импортер). На двух крупнейших партнеров – Китай и Гонконг (Китай), вместе взятых, – приходится более одной трети торговли Юг–Юг (таблица 4.5).

Степень концентрации торговли Юг–Юг особенно высока в экспорте промышленной продукции, где на долю десяти ведущих стран приходится более 90% – а на Китай и Гонконг (Китай) около 40% – от общего объема экспорта Юг–Юг. В сегменте сырьевых товаров уровень концентрации ниже, чем в секторе промышленной продукции. Это особенно верно в случае экспорта, где на десять ведущих стран приходится приблизительно от двух третей до трех четвертей общего объема торговли Юг–Юг и где в числе ведущих десяти партнеров представлены все регионы развивающихся стран. Тот факт, что среди ведущих стран, участвующих в торговле топливом, минеральными продуктами и металлами по линии Юг–Юг, присутствует Сингапур, отражает его роль в качестве регионального узлового порта для транзитной перевозки товаров этой группы в соседние страны.

Диаграмма 4.2

ТРЕХСТОРОННЯЯ ТОРГОВЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ АЗИИ И СОЕДИНЕННЫМИ ШТАТАМИ, 1990–2003 ГОДЫ

(млрд. долл.)



Источник: См. таблицу 4.1.

Уже одни те функции, которые выполняет Гонконг (Китай) как порт для перевалки внешне-торговых грузов из Китая, объясняют значительную долю совокупной торговли Юг–Юг. Более 40% экспорта из Китая в другие развивающиеся страны проходит через Гонконг (Китай), и около

Таблица 4.4

**ТОВАРНЫЙ ЭКСПОРТ ЮГ–ЮГ В РАЗБИВКЕ ПО ГЕОГРАФИЧЕСКИМ РЕГИОНАМ,
1970–2003 ГОДЫ**

	Доля соответствующей товарной группы в общем экспорте Юг–Юг (в процентах)					Среднегодовые темпы роста стоимостного объема (в процентах)				Для справки: Стоимостной объем (млн. долл.)	
	1970	1980	1990	2000	2003	1970–1980	1980–1990	1990–2000	2000–2003	1970	2003
Азия											
<i>Азиатский экспорт в другие развивающиеся страны</i>											
Товарный экспорт, всего	9,7	11,8	4,8	8,4	8,1	29,8	-2,2	15,5	5,9	1 077	74 260
Промышленная продукция	18,7	12,8	7,2	8,9	8,1	21,2	9,9	13,7	4,6	595	58 013
Сырьевые товары	6,2	11,2	0,1	6,8	7,0	34,7	-26,3	41,2	7,4	477	13 993
<i>Взаимный экспорт азиатских стран</i>											
Товарный экспорт, всего	49,3	56,1	80,0	76,0	77,9	27,9	9,8	10,3	8,9	5 452	717 882
Промышленная продукция	49,4	59,7	82,5	82,4	84,6	29,0	20,7	12,0	10,8	1 568	604 404
Сырьевые товары	50,1	55,3	74,9	56,8	54,5	27,5	-1,1	5,0	0,4	3 838	109 047
<i>Экспорт из стран Восточной Азии в другие развивающиеся страны</i>											
Товарный экспорт, всего	11,3	11,7	14,1	14,1	14,2	28,4	7,9	11,0	7,7	1 249	130 628
Промышленная продукция	19,4	24,1	16,3	16,0	15,3	31,6	11,6	11,8	7,4	616	109 113
Сырьевые товары	8,0	6,4	9,8	8,3	9,0	24,4	1,3	7,1	5,0	614	18 076
<i>Взаимный экспорт стран Восточной Азии</i>											
Товарный экспорт, всего	21,0	20,1	57,5	62,1	64,4	25,6	19,5	11,6	9,6	2 326	593 650
Промышленная продукция	26,5	31,5	67,2	70,5	72,1	27,1	27,5	12,5	10,7	842	514 702
Сырьевые товары	19,0	15,4	38,4	37,2	38,1	24,4	7,9	7,6	3,3	1 456	76 244
<i>Экспорт из стран Южной Азии в другие развивающиеся страны</i>											
Товарный экспорт, всего	7,0	3,5	2,5	2,6	3,6	20,4	3,7	10,9	20,0	778	33 128
Промышленная продукция	14,2	5,7	2,4	2,7	3,2	18,0	5,8	13,2	15,8	452	23 186
Сырьевые товары	4,2	2,7	2,8	2,3	4,8	23,0	1,2	5,6	33,7	323	9 541
Латинская Америка и Карибский бассейн											
<i>Экспорт из стран Латинской Америки и Карибского бассейна в другие развивающиеся страны</i>											
Товарный экспорт, всего	9,8	9,6	4,2	2,6	3,5	25,4	-2,3	7,2	19,4	1 084	32 166
Промышленная продукция	2,5	4,4	2,8	0,9	1,3	33,2	11,7	1,3	21,7	79	8 967
Сырьевые товары	13,1	12,0	7,2	7,5	11,6	24,6	-7,5	10,4	18,5	1 004	23 182
<i>Внутрирегиональный экспорт</i>											
Товарный экспорт, всего	18,7	13,6	8,5	8,3	6,6	22,7	1,6	11,6	-1,3	2 071	60 973
Промышленная продукция	22,5	20,5	6,0	5,9	4,4	25,2	4,5	13,2	-2,4	714	31 094
Сырьевые товары	17,5	11,2	13,5	15,5	14,9	21,1	-0,7	10,0	-0,2	1 342	29 723
Африка											
<i>Африканский экспорт в другие развивающиеся страны</i>											
Товарный экспорт, всего	5,4	6,0	1,1	2,8	2,3	29,8	-10,4	19,6	1,2	599	21 006
Промышленная продукция	1,6	1,1	0,7	0,7	0,7	20,6	10,4	11,2	8,6	50	4 851
Сырьевые товары	7,2	7,0	2,0	9,1	8,0	28,1	-13,9	23,9	-0,7	550	16 112
<i>Внутрирегиональный экспорт</i>											
Товарный экспорт, всего	5,7	1,2	1,2	1,9	1,6	13,5	0,1	17,0	4,8	629	14 506
Промышленная продукция	4,9	1,4	0,9	1,1	0,9	13,5	6,7	16,1	7,0	157	6 620
Сырьевые товары	4,1	1,2	1,9	4,1	3,9	15,6	-3,6	18,6	2,9	315	7 817

Источник: См. таблицу 4.1.

Примечание: Группировки стран см. в примечании к 4.2. Общий товарный экспорт включает позиции МСТК 0-9, промышленные товары МСТК 5-8 за вычетом 68, сырьевые товары – МСТК 0-4 плюс 68.

Таблица 4.5

СТРАНЫ, ЗАНИМАЮЩИЕ ПЕРВЫЕ 10 МЕСТ В ТОРГОВЛЕ ЮГ–ЮГ, 2003 ГОД

(Доля в процентах от совокупного объема торговли Юг–Юг)

Порядковый номер	Все товары	Промышленная продукция	Топливо, минеральные продукты и металлы	Сельскохозяйственная продукция
Ведущие экспортеры				
1	Китай (19,7)	Китай (22,4)	Сингапур (9,8)	Китай (11,5)
2	Гонконг (Китай) (14,2)	Гонконг (Китай) (17,2)	Китай (9,7)	Аргентина (10,6)
3	Республика Корея (11,1)	Республика Корея (13,2)	Индонезия (7,3)	Бразилия (10,2)
4	Сингапур (9,4)	Китайская провинция Тайвань (11,2)	Нигерия (6,4)	Малайзия (9,6)
5	Китайская провинция Тайвань (9,3)	Сингапур (9,7)	Исламская Республика Иран (6,2)	Таиланд (8,2)
6	Малайзия (6,0)	Малайзия (5,6)	Венесуэла (5,9)	Индонезия (6,5)
7	Таиланд (4,1)	Таиланд (3,9)	Малайзия (5,8)	Индия (5,5)
8	Индия (3,4)	Индия (3,0)	Республика Корея (5,0)	Гонконг (Китай) (5,1)
9	Бразилия (3,3)	Бразилия (2,4)	Индия (4,4)	Чили (2,6)
10	Индонезия (3,1)	Индонезия (2,1)	Чили (3,6)	Сингапур (2,5)
Для справки:				
Доля ведущих 10 экспортеров	83,5	90,7	64,2	72,3
Ведущие импортеры				
1	Китай (21,0)	Гонконг (Китай) (23,3)	Республика Корея (20,4)	Китай (17,9)
2	Гонконг (Китай) (17,7)	Китай (21,9)	Китай (19,1)	Гонконг (Китай) (7,4)
3	Республика Корея (8,9)	Сингапур (8,1)	Китайская провинция Тайвань (8,7)	Республика Корея (7,2)
4	Сингапур (7,7)	Республика Корея (5,7)	Сингапур (8,2)	Индия (6,1)
5	Китайская провинция Тайвань (5,9)	Китайская провинция Тайвань (5,4)	Таиланд (5,2)	Малайзия (4,2)
6	Малайзия (4,6)	Малайзия (5,0)	Индонезия (4,1)	Бразилия (3,9)
7	Таиланд (4,0)	Мексика (4,4)	Бразилия (4,0)	Таиланд (3,6)
8	Мексика (3,5)	Таиланд (3,6)	Гонконг (Китай) (3,3)	Саудовская Аравия (3,6)
9	Индия (2,5)	Индия (2,3)	Турция (3,2)	Сингапур (3,4)
10	Бразилия (2,2)	Филиппины (1,9)	Малайзия (2,9)	Индонезия (3,0)
Для справки:				
Доля ведущих 10 импортеров	77,8	81,7	79,2	60,4

Источник: См. таблицу 4.1.

трех четвертей экспорта из Гонконга (Китай) в другие развивающиеся страны направляется в Китай. Конкретнее, товарообмен между Китаем и Гонконгом (Китай) составляет около 20% общего объема товарной торговли – и почти 25% торговли промышленной продукцией – между развивающимися странами³.

Между отдельными развивающимися странами имеются заметные отличия с точки зрения как опоры на рынки развивающихся стран в настоящее время, так и динамики ее изменения с

начала 1990-х годов (таблица 4.6). В группе развивающихся стран, по которым имеются полные данные, в экспорте Парагвая, Судана и Эритреи другие развивающиеся страны составляют более 80%. Такой высокий удельный вес объясняется, вероятно, внутриконтинентальным положением Парагвая и Судана и транзитом в случае Эритреи⁴. В противоположность этому на экспорт в другие развивающиеся страны приходится лишь 5% общего экспорта Мексики и 10–15% общего экспорта целого ряда стран, таких как Бангладеш, Маврикий, Мадагаскар, Марокко, Папуа–

Таблица 4.6

ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ ЮГ-ЮГ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 1990–2003 ГОДЫ

(Доля экспорта в развивающиеся страны в общем экспорте, в процентах)

Африка			Азия		Латинская Америка и Карибский бассейн			
Страна-экспортёр	1990–1992	2000–2003	Страна-экспортёр	1990–1992	2000–2003	Страна-экспортёр	1990–1992	2000–2003
Алжир	6,7	15,6	Бангладеш	21,9	10,4	Антигуа и Барбуда	..	53,4
Бенин	47,2	79,1	Китай	60,4	41,0	Аргентина	46,0	63,2
Камерун	13,2	24,8	Фиджи	22,2	13,7	Барбадос	35,7	48,8
Кот-д'Ивуар	..	36,5	Гонконг (Китай)	47,3	54,3	Боливия	45,9	58,5
Египет	23,4	35,4	Индия	28,0	44,5	Бразилия	33,3	38,1
Эритрея	..	83,3	Индонезия	33,7	45,5	Чили	27,6	39,3
Эфиопия	..	43,1	Исламская Республика Иран	..	31,1	Колумбия	24,0	33,4
Кения	45,9	56,5	Иордания	70,4	58,9	Коста-Рика	20,5	29,0
Мадагаскар	18,1	12,8	Макао (Китай)	22,4	22,1	Доминиканская Республика	4,5	21,7
Малави	9,6	26,1	Малайзия	48,6	50,2	Эквадор	31,7	37,2
Мали	73,5	27,7	Непал	21,2	52,5	Сальвадор	34,8	68,0
Маврикий	6,6	10,2	Оман	27,8	37,8	Гондурас	11,0	37,5
Марокко	24,1	14,5	Пакистан	38,3	40,3	Ямайка	13,1	11,1
Нигер	..	59,6	Папуа–Новая Гвинея	17,3	10,4	Мексика	8,2	5,0
Нигерия	7,3	31,4	Филиппины	20,8	38,6	Монсеррат	..	52,7
Сенегал	37,4	53,1	Катар	21,0	49,1	Никарагуа	28,8	43,0
Судан	..	83,2	Республика Корея	34,6	49,8	Панама	18,7	26,5
Того	42,7	72,5	Саудовская Аравия	38,2	27,1	Парагвай	57,4	80,8
Тунис	16,8	13,8	Сингапур	49,2	58,8	Перу	31,4	32,7
Объединенная Республика Танзания	..	31,0	Шри-Ланка	25,7	20,7	Тринидад и Тобаго	34,2	37,5
Замбия	..	16,0	Сирийская Арабская Республика	24,6	30,1	Уругвай	53,4	60,7
Зимбабве	23,7	36,2	Китайская провинция Тайвань	34,1	50,2	Венесуэла	22,0	29,7
			Таиланд	31,6	43,5			
			Вьетнам	..	40,6			
Для справки:								
Невзвешенные средние показатели по группам				33,6	38,4		29,1	41,3

Источник: См. таблицу 4.1.**Примечание:** Включая все развивающиеся страны, по которым имеются данные.

Новая Гвинея, Фиджи и Ямайка. Это, вероятно, вызвано активной опорой на ту или иную отдельную статью экспорта (например, одежду, сахар или какой-либо металл) и/или преференциальным доступом к рынкам развивающихся стран, хотя, похоже, эти факторы не играли столь значительной роли в случае других развивающихся стран.

По странам отмечались и значительные отличия в изменениях удельного веса торговли Юг–Юг в общем экспорте. За период с начала 90-х годов экспорт в другие развивающиеся страны уменьшился вдвое в случае Бангладеш и Мексики, а в Доминиканской Республике, Гондурасе и Нигерии этот показатель упал более чем втрое. Еще важнее то, что по отдельным странам роль торговли Юг–Юг для стран Африки и региона Латинской Америки и Карибского бассейна возросла гораздо сильнее, чем для Азии, и на нее теперь приходится примерно схожая доля по всем трем регионам развивающихся стран: для стран, включенных в таблицу 4.6, невзвешенная средняя доля развивающихся стран в общем экспорте повысилась с 26 до 39% в случае Африки и с 29 до 41% в случае Латинской Америки в сравнении с гораздо менее значительным повышением с 34 до 38% для Азии⁵.

В самом деле многие из относительно небольших стран, где на экспорт в другие развивающиеся страны в последние несколько лет приходилась значительная доля общего экспорта, находятся в Западной Африке, например Бенин (79%), Нигер (60%), Сенегал (53%) и Того (72%), или в Центральной Америке и Карибском бассейне, например Антигуа и Барбуда (53%), Барбадос (50%), Гондурас (38%) и Монтсеррат (53%). Этот перечень сходен со списком стран, перечисленных в работе Andriamananjara, Arce and Ferrantino (2004: таблица 3) в качестве небольших стран транзита, в случае которых на реэкспорт приходится значительная доля их совокупного экспорта. Главной причиной столь высокого долевого показателя во многих из этих стран является, вероятно, появление всемирной “лучевой” системы транспортных маршрутов, которая подробнее обсуждается во вставке 4.1 и которая оказалась на практике эффективным способом обслуживания небольших стран и обеспечения гораздо большего числа связей между портами в сравнении с прямым обслужи-

ванием. Для других стран, включенных в этот перечень, отчасти объяснение кроется в использовании системы торговли со склада для уклонения от уплаты тарифных сборов.

Однако, ввиду того что, как отмечалось выше, по своим абсолютным объемам торговля развивающихся стран Азии в среднем значительно превышает уровень стран Африки и Латинской Америки и Карибского бассейна, это не привело к изменению преобладающего положения азиатских стран в торговле Юг–Юг. В самом деле активная роль взаимной торговли восточноазиатских стран в увеличении торговли Юг–Юг отчасти объясняет и наблюдавшуюся обратную связь между числом региональных торговых соглашений (РТС) и внутрирегиональными долевыми показателями торговли. В Азии существует лишь одно крупное РТС, в то время как в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, а также Африки заключено большое число РТС (WTO, 2003: 26–28). Региональное экономическое и торговое сотрудничество, в том числе по линии двусторонних и региональных торговых соглашений, является важным механизмом, используемым все большим числом развивающихся стран в целях расширения взаимной торговли и инвестиций. Региональные соглашения открывают перед участвующими странами значительные возможности для расширения экономического пространства и объединения экономических, людских, технологических и инфра-

Рост торговли Юг–Юг в сырьевом сегменте при своих умеренных масштабах распространен шире и, вероятно, носит более устойчивый характер.

структурных ресурсов. В тех случаях, когда имеются взаимодополняющие возможности, региональное сотрудничество дает возможность участникам расширять торговлю в отдельных секторах. Однако на внутрирегиональной торговле в рамках действующих РТС отрицательно сказывались сохраняющиеся торговые барьеры, инфраструктурные про-

блемы в области транспорта и информационных технологий и нередко незначительные возможности для задействования факторов взаимодополняемости из-за сходства ресурсной базы. В последнее время развивающиеся страны активизировали деятельность по линии региональных программ либерализации и приступили к осуществлению инициатив, нацеленных на углубление интеграции. Эти сдвиги, в случае их реализации на практике, могут послужить дополнительным стимулом к развитию торговли в рамках этой группы стран (UNCTAD, 2005d).

Вставка 4.1**ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СТРУКТУРЫ МИРОВЫХ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК**

Быстрое повышение значения стран Восточной Азии в международной торговле тесно связано с формированием новой структуры мировых морских перевозок. Несмотря на сохранение традиционных схем морских перевозок, основывающихся на поставках промышленных товаров между развитыми странами и из развитых стран в развивающиеся в обмен на сырьевые товары, расширение участия НИС и Китая в мировой торговле сопровождалось формированием треугольной схемы морских перевозок: эти страны импортируют значительную часть своего сырья, перевозимую в виде массовых грузов, из других развивающихся стран и экспортируют значительную часть своей промышленной продукции, транспортируемую в виде контейнерных грузов, в развитые страны.

Развитие мировых сетей морских перевозок, расширение контейнеризации на морском транспорте и реформы в портовом хозяйстве и таможенном деле, а также увеличение инвестиций в транспортную инфраструктуру развивающихся стран происходили одновременно с расширением торговли развивающихся стран. В частности, с начала 90-х годов формирование мировых сетей линейных перевозок, связывающих региональные маршруты морских перевозок и маршруты север–юг и восток–запад с помощью перевалочных портов, оказало благоприятное воздействие на мировую торговлю товарами. Так, регулярное, хотя и не прямое морское сообщение сделало возможным торговлю даже между странами, не связанными между собой прямыми маршрутами линейных перевозок. Кроме того, повышение эффективности работы портов, таможенных служб и морских перевозчиков, в том числе благодаря инвестициям в информационно-коммуникационные технологии, облегчило участие развивающихся стран в глобальных производственных сетях и обеспечило соблюдение связанных с этим требований, касающихся поставок “точно к намеченному сроку”. Например, согласно оценкам, приведенным в публикации Hummels (2001), каждый дополнительный день транспортировки снижает вероятность того, что Соединенные Штаты будут осуществлять закупки в данной стране на 1–1,5%, а каждый день, сэкономленный при морской перевозке, соответствует экономии в размере 0,8% стоимости перевозимой промышленной продукции. Согласно упомянутому исследованию появление быстрых способов перевозок (воздушного транспорта и более быстрых морских судов) было равнозначно снижению ставок тарифов на промышленную продукцию с 32 до 9% в 1950–1998 годах.

Способы организации морских перевозок промышленных и сырьевых товаров различаются. Трансконтинентальные перевозки промышленных товаров и компонентов осуществляются в основном с использованием контейнеров регулярными судоходными линиями. Поэтому доступ к такому морскому сообщению имеет решающее значение для конкурентоспособности в международной торговле данными товарами. Наиболее высокий показатель доступа к линейным перевозкам имеет Гонконг (Китай), за которым по данному показателю следуют Сингапур, Китай, Соединенные Штаты и Нидерланды. Основным фактором, определяющим доступ страны к линейным перевозкам, является объем контейнерных грузов: чем больше этот объем, тем лучше обслуживается страна линейными перевозками. Вместе с тем порты, имеющие благоприятное географическое положение (а именно на пересечении маршрутов морских перевозок) и предлагающие судоходным линиям быстрые и надежные перевалочные операции, как правило, притягивают гораздо более значительный объем морских перевозок по сравнению с тем, как они мог бы быть на основе лишь “национальной” торговли. К основным примерам таких перевалочных центров относятся Гонконг (Китай), Панама и Сингапур. Это способствовало тому, что в настоящее время 20 из 30 крупнейших контейнерных портов находятся в Азии, и на азиатские компании приходится 46% мирового объема операций с контейнерами.

Кроме того, в 2003–2004 годах объем операций в двух крупнейших контейнерных портах Китая Шанхае и Шэньчжэне увеличился на 28%. По оценкам, в 2005 году на Китай будет приходиться около четверти мирового объема экспортных контейнерных грузов (по показателю контейнерных единиц); за ним будут следовать следующие азиатские экспортеры: Япония (5,8% мирового объема экспортных контейнерных грузов), Республика Корея (4,1%), Китайская провинция Тайвань (3,9%), Индонезия (3,3%) и Таиланд (2,6%).

В отличие от этого сырьевые товары перевозятся в виде массовых грузов, для транспортировки которых требуются крупные суда, обычно фрахтуемые под целые партии груза. Поскольку страны Восточной Азии, и в частности Китай, превратились в ведущих мировых импортеров многих сырьевых товаров, на них приходится значительная часть массовых грузов: например, в 2003 году на них приходилось 57% мировых перевозок трех основных сухих массовых грузов – железной руды, угля и зерна. На протяжении последнего десятилетия в Китае морские перевозки массовых грузов увеличивались на 17% в год по сравнению с темпами прироста на уровне всего 5,4% в Японии, 2,3% в Европе и отрицательным ростом в Соединенных Штатах.

Вставка 4.1 (продолжение)

Хотя морские перевозки контейнерных и массовых грузов осуществляются через два различных сегмента рынка, для обоих сегментов были характерны рекордно высокие уровни цен в 2004 и 2005 годах. Фрахтовые ставки для контейнеровоза среднего размера составляли 40 000 долл. в день в начале 2005 года по сравнению с 7500 долл. три года назад. Индекс фрахтовых ставок на балкерный тоннаж был в 2,6 раза выше по сравнению с предыдущим пиковым уровнем, отмеченным в 1995 году. За период с января 2003 года до января 2005 года цены на нефтеналивные танкеры выросли в два раза, а на балкеры и контейнеровозы – даже в два с половиной раза.

Одна из причин повышения цен в контейнерных морских перевозках заключается в том, что Китай закупает значительную часть импортируемой промышленной продукции у своих торговых партнеров по региону, тогда как экспортируемая промышленная продукция отгружается в основном в Северную Америку и Европу. Это вызывает существенную несбалансированность в спросе на контейнеры и контейнеровозы при нехватке провозной способности для экспорта контейнерных грузов в Азии и ее избытке в Северной Америке и Европе. В результате ставки тарифов на контейнерные перевозки в два-три раза выше на маршрутах из Китая в Северную Америку и Европу, чем в противоположных направлениях.

Еще одна причина существенного повышения в последнее время стоимости морских перевозок заключается в том, что предложение на рынке морских перевозок характеризуется весьма низкой ценовой эластичностью в краткосрочном плане. Это объясняется сравнительно длительной задержкой по времени между повышением фрахтовых ставок и увеличением заказов на новые суда, с одной стороны, и строительством и спуском на воду нового тоннажа, с другой стороны. Два-три года назад ожидался медленный рост объема перевозок, и портфель заказов на новые суда был очень ограниченным, что привело к недостаточному вводу в эксплуатацию новых судов в 2003 и 2004 годах. В настоящее время судоверфи работают на полную мощность и должны обеспечить поставку судов в 2007 и 2008 годах; таким образом, в ближайшие годы на рынке ожидается появление достаточного нового тоннажа. Например, совокупная контейнеровместимость новых судов, которые, как ожидается, появятся на рынке в 2006 году, будет превышать соответствующий показатель судов, спущенных на воду в 2003 и 2004 годах вместе взятых. В января 2005 года портфель заказов на новые контейнеровозы составлял 4 млн. контейнерных единиц, что соответствовало 55% существующей контейнеровместимости флота (по сравнению лишь с 20% в января 2002 года). Это является беспрецедентно большим портфелем заказов, который по своему объему более чем в два раза превышает предыдущий пик середины 2001 года. Около 80% контейнеровозов строится в Китае, Японии и Республике Корея, причем на последнюю приходится две трети мировых мощностей по производству контейнерного флота.

С учетом планируемого появления на рынке новых судов можно, вероятно, ожидать снижения нынешних рекордных ставок тарифов и фрахтовых ставок до более нормальных уровней в обозримом будущем. Вместе с тем, некоторые развивающиеся страны начинают сталкиваться с отрицательными последствиями высоких транспортных расходов и нехватки тоннажа. Грузоотправители в ряде стран Африки, Латинской Америки и Южной Азии жалуются на задержки в доставке экспортных грузов, и в целом высокие транспортные расходы привели к ощутимому росту транспортной составляющей в торговле развивающихся стран. Например, в Латинской Америке за первые шесть месяцев 2004 года доля расходов на морские перевозки в общей стоимости экспорта увеличилась на 39% по сравнению с тем же периодом 2003 года.

Взаимоусиливающее воздействие роста физического объема торговли и наличия транспортного сообщения фактически не позволило многим развивающимся странам воспользоваться повышением плотности сети мировых судоходных линий, и, кроме того, они продолжают сталкиваться с проблемами, возникшими в связи с нынешней нехваткой провозной способности и высокими транспортными расходами. Например, в среднем число заходов линейных судов для наименее развитых стран (НРС) составляет лишь одну седьмую от аналогичного показателя для других стран, и более половины не относящихся к числу не имеющих выхода к морю стран с самым низким в мире показателем обслуживания морским сообщением являются НРС. Главная задача директивных органов многих из этих стран заключается в налаживании благотворного цикла улучшения доступа к международным морским перевозкам и увеличения физического объема торговли.

Примечание: Приведенная во вставке информация основывается на публикации ЮНКТАД *Обзор морского транспорта*, Женева, различные выпуски; Clarkson Research Studies, *Container Intelligence Monthly*, London, различные выпуски; ECLAC, *The costs of international transport and the integration and competitiveness of Latin America and the Caribbean*, Bulletin FAL 191, Santiago, 2002.

Относительно низкие торговые показатели в рамках таких РТС, как МЕРКОСУР в Латинской Америке, объяснялись и неустойчивостью экономических показателей государств-членов в более общем плане. Так, например, значительные колебания темпов роста реальных доходов и реальных обменных курсов в Аргентине и Бразилии на протяжении значительной части периода с начала 90-х годов не позволили промышленности этих стран работать на долгосрочную перспективу. Они также сдерживали инвестиции в производственный потенциал, необходимые для реструктуризации промышленности и повышения производительности труда и конкурентоспособности после экономического кризиса 80-х годов. В частности, во второй половине 90-х годов значительные колебания курсов валют Аргентины и Бразилии затрудняли торговлю в рамках МЕРКОСУР. Тем не менее развитие автомобильной промышленности в Аргентине и Бразилии на основе углубления специализации и усиления взаимозависимости производства – одной из целей МЕРКОСУР – внесло значительный вклад в увеличение объемов торговли Юг–Юг продукцией автомобильной отрасли (*ДТП 2002*). Кроме того, ускорение темпов экономического роста в МЕРКОСУР в 2004 и 2005 годах сопровождалось увеличением внутрирегиональной торговли в Латинской Америке. Например, по данным Аргентинского национального института статистики и переписей (*Instituto Nacional de Estadística y Censos*)⁶, в долларовом выражении стоимостной объем импорта Аргентины из МЕРКОСУР в первые пять месяцев 2005 года превысил уровень за аналогичный период 2004 года (2003 года) на 44% (149%), при этом соответствующие показатели по экспорту Аргентины в МЕРКОСУР составляли 9% и 27%.

В последние несколько лет взаимной межрегиональной торговле развивающихся стран недоставало динамизма 70-х годов, причем более активно развивалась и внутрирегиональная торговля. Однако показатели более раннего периода отражали главным образом резкое увеличение

стоимости отгрузок нефти из Западной Азии; снижение цен на нефть в 80-е годы сопровождалось и сокращением межрегиональной торговли. Позднее в межрегиональной торговле Юг–Юг наметились признаки оживления. Как и в 70-е годы, рост в последнее время был обусловлен главным образом динамикой экспорта сырья. Однако на этот раз больше всего плодами его увеличения воспользовались страны Африки и Латинской Америки и Карибского бассейна. Увеличение экспорта сырья из Африки в другие регионы развивающихся стран, темпы которого в период 1990–2003 годов составляли почти 20% в год, помогло повысить долю сырьевого экспорта Африки в общем экспорте сырья по линии Юг–Юг до уровней, не отмечавшихся с середины 80-х годов. Аналогичную тенденцию можно проследить в случае стран Латинской Америки и Карибского бассейна, чей экспорт сырьевых товаров в другие регионы развивающихся стран увеличился более чем на 10% в 1990–2000 годах и почти на 20% в 2000–2003 годах (таблица 4.4).

Таким образом, быстрее всего росла торговля Юг–Юг в пределах небольшой группы стран, главным образом в Восточной Азии, и в первую очередь в сегменте продукции обрабатывающей промышленности. Однако значительная часть показанного в торговой статистике прироста торговли Юг–Юг по статье промышленной продукции на деле объясняется повторным счетом, связанным с внутрирегиональным кооперированием производства продукции, которая в конечном счете предназначалась для экспорта в развитые страны, а также повторным счетом, связанным с тем, что Гонконг (Китай) и Сингапур выполняют функции перевалочных портов или региональных узловых портов. Увеличение объемов торговли Юг–Юг в секторе сырьевых товаров, который в торговой статистике выглядит гораздо скромнее, носило более широко распространенный характер и позволило странам Африки и Латинской Америки и Карибского бассейна отчасти восстановить позиции в общей торговле Юг–Юг, утраченные этими странами в 80-е годы.

С. Сдвиги в структуре экспорта развивающихся стран

Как отмечалось выше, усилия по содействию развитию торговли Юг–Юг прилагались, в частности, в ожидании того, что промышленная продукция в целом и товары с относительно высоким содержанием затрат квалифицированного труда, в частности, займут более важное место в торговле Юг–Юг, чем в экспорте из развивающихся стран в развитые. Сторонники этой точки зрения исходят из того, что потребители в развивающихся странах главным образом заинтересованы в более дешевых промышленных потребительских товарах и их требования ниже в сравнении с потребителями на рынках развитых стран по широкому ассортименту сильно дифференцированных потребительских промышленных товаров – нередко с одними и теми же базовыми характеристиками – и при устойчиво высоком качестве таких товаров. Ввиду этого ожидается, что выход на рынки развивающихся стран будет способствовать диверсификации экспорта с отходом от узкой сырьевой направленности. Как правило, полагают, что производство и экспорт промышленной продукции, особенно товаров, производство которых требует затрат высококвалифицированного труда, дают большую отдачу для развития благодаря более высокому потенциалу обеспечения спроса и роста производительности труда в случае такой продукции.

Для анализа сдвигов в структуре экспорта развивающихся стран были выбраны девять товарных категорий. Сырьевые товары классифицированы по содержанию природных ресурсов (сельскохозяйственная продукция; минералы, руды и металлы; и минеральное топливо, смазочные вещества и смежные материалы), а промышленные товары – с помощью показателей затрат

труда различной квалификации и технoемкости (трудо- и материалоемкие промышленные товары; и промышленные товары с низкой, средней и высокой технoемкостью, производство которых требует затрат труда, соответственно, низкой, средней и высокой квалификации⁷); части и компоненты электротехнической и электронной продукции и электроника, за исключением частей и компонентов, выделяются в две отдельные категории⁸. Как довольно подробно указывалось в *ДТР 2002*, хотя показатели технoемкости того или иного товара и интенсивности требующихся для его изготовления затрат труда той или иной квалификации отнюдь необязательно говорят о потенциале роста производительности труда в производящем такую продукцию секторе, возникающая при этом связь носит достаточно тесный характер, чтобы сконцентрировать анализ на товарных категориях на основе показателей их технoемкости и интенсивности затрат труда определенной квалификации.

На протяжении последних двух десятилетий сдвиги, происходившие в структуре торговли Юг–Юг, сильно отличались от изменений, имев-

ших место в экспорте развивающихся стран в развитые страны⁹. В экспорте из развивающихся стран в развитые наиболее динамичными по темпам роста стоимостного объема экспорта в период 1976–2003 годов были промышленные товары, производимые с затратами рабочей силы средней квалификации

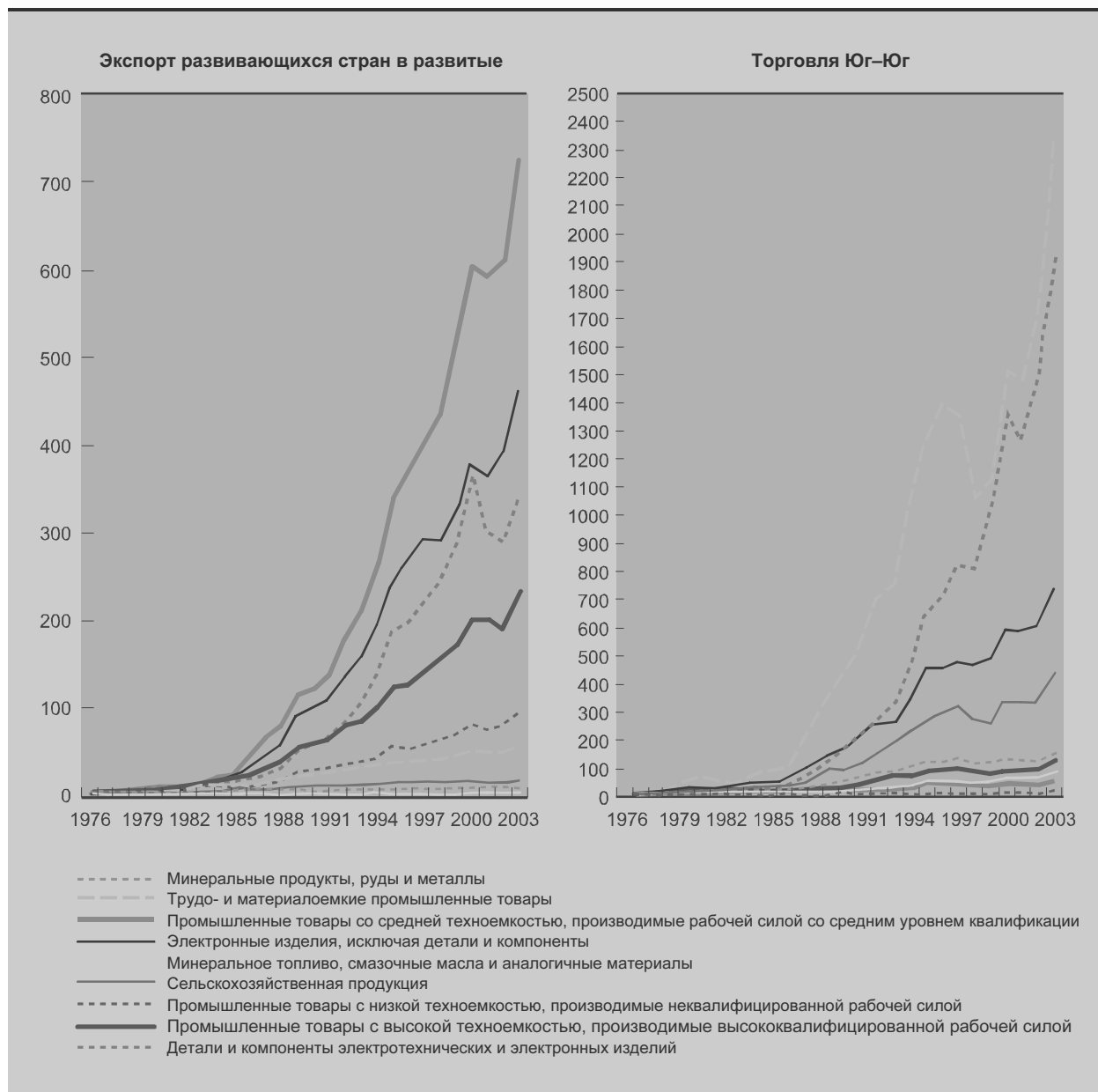
(например, автодорожные транспортные средства), затем следовали электронная аппаратура, за исключением деталей и компонентов; детали и компоненты электротехнической и электронной продукции; и изделия, производство которых

Сырьевые товары играли более важную роль как фактор динамизма торговли Юг–Юг в сравнении с торговлей Юг–Север.

Диаграмма 4.3

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗБИВКЕ ПО ОБШИРНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1976–2003 ГОДЫ

(Индексы, 1976 = 1)



Источник: См. таблицу 4.1.

требует затрат высококвалифицированной рабочей силы (диаграмма 4.3). Импортируемые в рамках международных производственных сетей промежуточные вводимые производственные ресурсы, требующие затрат высококвалифицированной рабочей силы, безусловно, сыграли решающую роль в формировании такой структуры. Таким образом, торговая статистика,

основанная на данных о суммарном экспорте, не позволяет делать прямые выводы. Тем не менее в целом можно говорить о том, что категория промышленной продукции с относительно высокой фактороинтенсивностью по показателям затрат квалифицированного труда и технoемкости, также играли определенную роль в расширении экспорта развивающихся стран в развитые.

Напротив, если говорить о сдвигах в структуре торговли Юг–Юг в период 1976–2003 годов, сильнее всего возросла стоимость трудо- и материалоемких промышленных товаров (таких как одежда) и за ними следовали, соответственно, детали и компоненты для электротехнической и электронной продукции, готовые изделия, при производстве которых требуются затраты рабочей силы средней квалификации, и сельскохозяйственная продукция (диаграмма 4.3). Таким образом, как фактор динамизма торговли Юг–Юг сырьевые товары играли более важную роль в сравнении с торговлей Юг–Север, причем наиболее динамично в торговле Юг–Юг выглядели промышленные товары, относящиеся к тем категориям, где факторинтенсивность по показателям затрат квалифицированного труда и технoемкости была ниже, чем в торговле Юг–Север. Другими словами, такая модель динамики экспорта в разбивке по широким товарным категориям не отвечала ожиданиям, возлагавшимся на торговлю Юг–Юг¹⁰.

Анализ динамизма торговли Юг–Юг на более дезагрегированном уровне показывает, что все четыре товарные группы в рамках категории “детали и компоненты электротехнических и электронных товаров” фигурировали в числе семи наиболее динамичных товаров в торговле Юг–Юг в период 1990–2003 годов; в общей сложности на них приходилось около одной четвертой части совокупной торговли Юг–Юг в 2003 году (таблица 4.7). Однако данные таблицы также показывают, что по целому ряду товаров во всех товарных категориях такая торговля расширялась быстрыми темпами. Например, десять сырьевых товаров (меховые шкурки, брикеты, растительные масла, руды и концентраты благородных металлов, синтетический каучук, никель, уголь, остаточные продукты нефтепереработки, алюминий и целлюлозная масса и макулатура) были в числе 30 наиболее динамичных товаров в торговле Юг–Юг в период 1990–2003 годов, даже с учетом того, что рост по этим позициям начался с низкого базового уровня. Это еще раз демонстрирует динамизм сырьевых товаров в торговле Юг–Юг.

Второе серьезное отличие в структурных сдвигах в торговле Юг–Юг в сравнении с торговлей Юг–Север состоит в том, что в случае торговли Юг–Север чувствительность реакции ито-

Сырьевые товары играли более важную роль как фактор динамизма торговли Юг–Юг в сравнении с торговлей Юг–Север.

говых результатов на изменение базового года гораздо ниже. Изменение базового года для расчета динамизма экспорта (с 1976 на 1985 год, 1990, 1995 или 2000 год) сказывается на месте этих четырех товарных категорий в торговле Юг–Север только в период 2000–2003 годов; детали и компоненты электротехнических и электронных товаров занимают последнее место в числе всех девяти категорий. Действительно, изменения удельного веса девяти товарных категорий в совокупном экспорте развивающихся стран в развитые демонстрируют явную тенденцию к отходу от сырьевых товаров в сторону электронной аппаратуры и продукции обрабатывающей промышленности, производство

которой требует затрат рабочей силы средней квалификации, как это показано в верхнем разделе таблицы 4.8.

Изменение базового года существенно меняет место отдельных обширных товарных категорий в торговле Юг–Юг по темпам динамичного роста экспорта. Стоимостной объем экспорта трудо- и материалоемких промышленных товаров в торговле Юг–Юг начал расти уже в конце 70-х годов, однако особенно динамичной эта тенденция была в период с середины 80-х по середину 90-х годов и в 2000–2003 годах. Первый из указанных трех период в целом совпадает с началом применения схем производственного кооперирования в текстильной и швейной промышленности с участием НИС и стран АСЕАН-4 (Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд). Второй период в целом совпадает с участием Китая в таких схемах в данном секторе. Третий период, вероятно, отражает процесс активизации участия Китая после присоединения к ВТО и ликвидации квот с реализацией второго этапа Соглашения по текстильным изделиям и одежде (СТО) в начале 2002 года. Напротив, производственное кооперирование в секторе электроники главным образом стран Восточной Азии начало распространяться в середине 80-х годов. В результате по темпам роста стоимостного объема экспорта в период 1985–2003 годов наиболее динамичной товарной категорией в торговле Юг–Юг являлись детали и компоненты электронной и электротехнической продукции. Соответственно, изменения в тенденции темпов роста экспорта трудо- и материалоемких готовых изделий и деталей и компонентов

Таблица 4.7

РОСТ СТОИМОСТНОГО ОБЪЕМА ЭКСПОРТА И УДЕЛЬНЫЙ ВЕС 30 НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНЫХ ТОВАРОВ В ОБЩЕМ ЭКСПОРТЕ ЮГ-ЮГ^а, 1990–2003 ГОДЫ

(В процентах)

Код МСТК	Товарная группа	Среднегодовые темпы роста стоимости экспорта Юг–Юг	Удельный вес в экспорте Юг–Юг		Для справки: Удельный вес в общем экспорте развивающихся стран	
		1990–2003	1990	2003	1990	2003
871	Оптические приборы и аппараты	32,4	0,1	1,0	0,1	0,6
759	Компоненты компьютеров и конторского оборудования	22,1	1,6	5,3	1,6	4,3
681	Серебро и платина	22,0	0,0	0,1	0,1	0,3
752	Компьютеры и конторское оборудование	21,5	0,9	3,6	2,6	5,7
776	Транзисторы и полупроводники	21,3	3,8	12,5	3,5	8,0
212	Пушнина, невыделанная	19,1	0,0	0,1	0,0	0,0
772	Электрические приборы, например переключатели	17,4	0,9	2,0	0,7	1,8
884	Оптические изделия, не включенные в другие категории	17,3	0,1	0,3	0,2	0,3
714	Двигатели и моторы, неэлектрические	17,2	0,0	0,1	0,1	0,1
718	Прочие генераторные установки	16,8	0,0	0,0	0,0	0,0
323	Брикеты; кокс и полукокс; и т. д.	16,7	0,0	0,1	0,0	0,1
511	Углеводороды, не включенные в другие категории, и их производные	16,4	0,4	0,7	0,3	0,4
222	Масличные семена и масличные плоды	15,9	0,3	0,5	0,5	0,4
764	Оборудование для электросвязи и детали	15,8	2,7	5,6	2,3	5,2
873	Измерительные приборы и счетчики, не включенные в другие категории	15,8	0,0	0,0	0,0	0,0
289	Руды и концентраты благородных металлов	15,7	0,0	0,0	0,1	0,1
513	Карбоновые кислоты и их производные	15,5	0,3	0,6	0,2	0,4
582	Продукты конденсации	15,2	0,5	0,9	0,3	0,6
778	Электрические машины и оборудование, не включенные в другие категории	15,0	1,1	2,1	0,8	1,9
771	Электроэнергетические машины и их детали	14,6	0,5	0,9	0,5	0,8
233	Синтетический каучук, латекс и т. д.	14,4	0,1	0,1	0,1	0,1
874	Измерительные инструменты	14,4	0,3	0,5	0,3	0,6
683	Никель	14,2	0,0	0,0	0,0	0,0
872	Медицинские инструменты и приборы не включенные в другие категории	14,1	0,1	0,1	0,1	0,3
322	Уголь, лигнит и торф	13,9	0,2	0,4	0,2	0,4
335	Остаточные нефтепродукты	13,7	0,2	0,2	0,2	0,2
716	Роторные электроэнергетические установки, не включенные в другие категории	13,3	0,4	0,7	0,3	0,6
684	Алюминий	13,2	0,5	0,7	0,7	0,6
251	Бумажная масса и макулатура	13,0	0,2	0,2	0,2	0,2
781	Транспортные средства, предназначенные для перевозки пассажиров (кроме автобусов)	13,0	0,4	1,0	1,0	2,1
Итого по 30 наиболее динамичным товарам		18,3	15,8	40,5	16,9	36,1
Детали и компоненты электронных изделий ^б		19,7	9,0	25,4	8,0	19,2
Для справки:						
Товарный экспорт, всего		9,8	100,0	100,0	100,0	100,0
Промышленная продукция		10,5	72,8	81,7	70,7	82,1
Топливо, минеральные продукты и металлы		9,1	11,2	8,6	12,1	8,3
Сельскохозяйственная продукция		6,1	16,1	9,6	17,2	9,6
Мировой экспорт, всего		6,1	–	–	–	–
Экспорт развивающихся стран, всего		9,2	–	–	–	–

Источник: См. таблицу 4.1.

^а Включая МСТК 0–8, за исключением товарных групп 286, 351, 675, 688 и 333 из-за неудовлетворительного представления данных по этим категориям.^б Включая МСТК 759, 764, 772 и 776.

Таблица 4.8

**СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ
В РАЗБИВКЕ ПО ОБШИРНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1980–2003 ГОДЫ**

Страны-экспортеры	Доля (в процентах)				Изменения стоимостного объема в период до 2003 года (индексы)	
	1980	1990	2000	2003	1976 = 1	1990 = 1
<i>Все развивающиеся страны</i>						
Сельскохозяйственная продукция	13,2	15,1	8,9	9,2	18,9	1,7
Минеральные продукты, руды и металлы	4,7	4,6	2,7	2,5	10,6	1,5
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	65,0	23,7	14,2	12,2	4,4	1,4
Трудо- и материалоемкие промышленные товары	9,4	24,6	20,3	20,7	56,9	2,4
Промышленные товары с низкой технологичностью, производимые неквалифицированной рабочей силой	1,6	5,1	5,3	5,6	96,0	3,1
Промышленные товары со средней технологичностью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	1,0	7,4	14,1	15,6	724,8	5,9
Промышленные товары с высокой технологичностью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	1,7	5,0	6,3	6,9	235,8	3,9
Электронное оборудование, за исключением деталей и компонентов	1,4	7,7	11,2	12,9	470,6	4,7
Детали и компоненты электротехнического и электронного оборудования	1,9	6,8	17,0	14,4	339,3	5,9
Товарный экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	25,7	2,8
<i>Развивающиеся страны, исключая НИС</i>						
Сельскохозяйственная продукция	13,8	20,9	11,7	11,5	20,1	1,8
Минеральные продукты, руды и металлы	5,2	7,0	3,7	3,2	10,3	1,5
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	75,2	36,3	19,1	15,5	4,2	1,4
Трудо- и материалоемкие промышленные товары	3,8	19,1	21,4	22,0	274,2	3,8
Промышленные товары с низкой технологичностью, производимые неквалифицированной рабочей силой	0,3	2,9	4,3	5,0	218,3	5,7
Промышленные товары со средней технологичностью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	0,3	5,3	14,0	14,9	4 200,9	9,5
Промышленные товары с высокой технологичностью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	0,6	4,1	5,8	5,8	611,1	4,8
Электронное оборудование, за исключением деталей и компонентов	0,1	1,7	8,3	11,7	29 632,9	23,4
Детали и компоненты электротехнического и электронного оборудования	0,7	2,8	11,6	10,3	4 388,3	12,4
Товарный экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	22,0	3,4
<i>Развивающиеся страны, исключая НИС и Китай</i>						
Сельскохозяйственная продукция	..	20,9	12,8	14,0	17,6	1,8
Минеральные продукты, руды и металлы	..	7,3	4,2	4,0	9,2	1,4
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	..	38,1	22,9	20,9	4,0	1,4
Трудо- и материалоемкие промышленные товары	..	17,3	18,1	19,1	171,8	2,9
Промышленные товары с низкой технологичностью, производимые неквалифицированной рабочей силой	..	2,6	3,4	3,7	117,4	3,7
Промышленные товары со средней технологичностью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	..	5,3	14,3	15,8	3193,8	7,8
Промышленные товары с высокой технологичностью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	..	3,7	5,3	5,5	413,2	3,9
Электронное оборудование, за исключением деталей и компонентов	..	1,7	7,1	7,6	13943,7	11,7
Детали и компоненты электротехнического и электронного оборудования	..	3,0	12,1	9,5	2902,6	8,3
Товарный экспорт, всего	..	100,0	100,0	100,0	15,5	2,6

Источник: См. таблицу 4.1.

Примечание: В третьем разделе таблицы данные за 1980 год не приводятся, поскольку по Китаю данных за этот год нет.

электротехнической и электронной продукции в целом совпадает с различными волнами кооперирования производства развивающимися странами в этих секторах. Вместе взятые эти факты служат дополнительным подтверждением высказанных выше соображений относительно того, что статистический эффект, связанный со схемами кооперирования производства, являлся одним из главных определяющих факторов роста торговли Юг–Юг в секторе промышленной продукции, получившего отражение в торговой статистике.

Однако тот факт, что в случае большинства товаров быстрый рост торговли Юг–Юг начался с относительно низкого базового уровня в конце 70-х годов, также сыграл определенную роль и в высоких темпах роста стоимостного объема экспорта, и в разнообразии обширных товарных категорий, которые определяли рост торговли Юг–Юг на протяжении прошедших трех десятилетий. Так, например, в 1976 году стоимостной объем экспорта трудо- и ресурсоемкой промышленной продукции из развивающихся стран в развитые примерно в 200 раз превышал стоимость их экспорта аналогичной продукции в другие развивающиеся страны, а стоимостной объем экспорта сельскохозяйственных товаров был примерно в 20 раз больше, в то время как аналогичные показатели для деталей и компонентов электротехнической и электронной продукции и электроники без деталей и компонентов были, соответственно, в четыре и в два раза выше.

Одной из общих черт динамики торговли как по линии Юг–Юг, так и по линии Юг–Север является то, что небольшая группа развивающихся стран Азии оказывает сильное влияние на сдвиги в общей структуре экспорта всех развивающихся стран вместе взятых. Если из торговли Юг–Север исключить экспорт из НИС – чьи структуры производства и экспорта, как отмечалось выше, теперь весьма сходны с существующими в развитых странах, – то, как показано во втором разделе табли-

цы 4.8, наиболее динамичной товарной категорией становится электронная продукция (включая и готовые изделия, и детали и компоненты). Если же исключить и Китай (третий раздел таблицы 4.8), динамичные показатели для готовой электронной

продукции уменьшаются более чем наполовину, хотя по динамике эта товарная группа по-прежнему остается на первом месте. Это, безусловно, отражает статистический эффект трехсторонней торговли. Таким образом, немалая доля расширения экспорта из развивающихся стран в развитые промышленной продукции с относительно высокими показателями интенсивности по фактору затрат квалифицированного труда и технологиче-

ских затрат тесно связана с успехами в области обеспечения экономического роста и проведения индустриализации в странах Восточной Азии.

Из таблицы 4.9 видно, что в сегменте экспорта Юг–Юг без НИС и АСЕАН-4 наиболее динамично развивались две категории электронной продукции. Однако независимо от того, брать ли период 1976–2003 годов или же период 1990–2003 годов, рост начинался с очень низкого базового уровня и, соответственно, удельный вес этих двух категорий остается невысоким.

Переходя к межрегиональной торговле, следует отметить рост стоимостного объема экспорта из развивающихся стран в Азию, который выделяется по двум причинам (третий раздел таблицы 4.9). Во-первых, за период 1976–2003 годов указанный показатель возрос более чем в 155 раз, т. е. этот сегмент торговли Юг–Юг развивался более чем вдвое динамичнее, чем товарооборот

Юг–Юг в целом, расширение которого в свою очередь было весьма впечатляющим. Во-вторых, в период 1990–2003 годов решающую роль в этом расширении сыграли сырьевые товары, различные группы которых занимают в данном случае гораздо более высокое положение, чем в других показанных в таблице сегментах торговли Юг–Юг.

Наиболее динамичным сегментом торговли Юг–Юг были промышленные товары, которые по фактору интенсивности затрат квалифицированного труда и технологии уступали аналогичной продукции в торговле Юг–Север...

... но индустриализация в странах Восточной Азии является немаловажным фактором расширения экспорта из развивающихся стран в развитые страны, требующей затрат квалифицированного труда и с высокой технологической составляющей.

Таблица 4.9

СТРУКТУРА ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПО ОБШИРНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ, 1980–2003 ГОДЫ

Страны-экспортеры	Доля (в процентах)				Изменения стоимостного объема в период до 2003 года (индексы)	
	1980	1990	2000	2003	1976 = 1	1990 = 1
Импортёры: все развивающиеся страны						
<i>Все развивающиеся страны</i>						
Сельскохозяйственная продукция	5,6	11,6	12,6	13,0	445,8	4,5
Минеральные продукты, руды и металлы	10,0	22,5	16,8	15,2	153,2	2,7
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	2,6	3,3	3,3	3,3	87,9	4,0
Трудо- и материалоемкие промышленные товары	1,8	4,2	4,6	5,6	2 360,3	5,3
Промышленные товары с низкой техноёмкостью, производимые неквалифицированной рабочей силой	47,3	16,6	13,2	9,6	8,8	2,3
Промышленные товары со средней техноёмкостью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	19,3	15,1	9,5	9,5	55,2	2,5
Промышленные товары с высокой техноёмкостью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	5,2	7,1	5,9	6,6	129,8	3,7
Электронное оборудование, за исключением деталей и компонентов	5,4	10,9	11,6	12,1	775,0	4,4
Детали и компоненты электротехнического и электронного оборудования	2,7	8,5	22,5	25,0	1 921,5	11,7
Товарный экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	67,4	4,0
<i>Развивающиеся страны, исключая НИС и АСЕАН-4</i>						
Сельскохозяйственная продукция	12,4	18,6	15,4	14,5	112,8	2,9
Минеральные продукты, руды и металлы	2,4	4,7	5,0	5,2	59,9	4,1
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	71,9	24,7	22,9	14,9	5,6	2,2
Трудо- и материалоемкие промышленные товары	4,6	19,8	19,1	20,3	678,0	3,8
Промышленные товары с низкой техноёмкостью, производимые неквалифицированной рабочей силой	1,9	7,7	6,8	7,9	692,1	3,8
Промышленные товары со средней техноёмкостью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	3,5	10,5	11,0	11,6	572,6	4,1
Промышленные товары с высокой техноёмкостью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	2,8	10,1	10,3	9,9	555,5	3,6
Электронное оборудование, за исключением деталей и компонентов	0,3	2,7	2,9	5,7	6 860,7	7,7
Детали и компоненты электротехнического и электронного оборудования	0,1	1,1	6,6	10,0	5 263,8	32,7
Товарный экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	34,9	3,7
Импортёры: Азия						
<i>Развивающиеся страны, исключая Азию</i>						
Сельскохозяйственная продукция	48,6	31,6	31,2	35,3	174,9	4,6
Минеральные продукты, руды и металлы	15,5	15,0	15,8	15,7	44,1	4,3
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	11,4	12,0	30,4	22,7	535,1	7,7
Трудо- и материалоемкие промышленные товары	3,5	4,9	4,7	4,4	294,3	3,7
Промышленные товары с низкой техноёмкостью, производимые неквалифицированной рабочей силой	3,6	20,1	6,0	9,6	2 259,5	2,0
Промышленные товары со средней техноёмкостью, производимые рабочей силой со средним уровнем квалификации	0,7	3,7	3,0	4,2	1 134,5	4,6
Промышленные товары с высокой техноёмкостью, производимые высококвалифицированной рабочей силой	16,1	11,9	6,3	5,5	259,4	1,9
Электронное оборудование, за исключением деталей и компонентов	0,5	0,4	0,2	0,1	8 471,0	1,3
Детали и компоненты электротехнического и электронного оборудования	0,1	0,3	2,5	2,5	36 396,0	33,0
Товарный экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	155,9	4,1

Источник: См. таблицу 4.1.

Д. Что же изменилось? Анализ

Хотя расширение торговли Юг–Юг является неоспоримым фактом, последние тенденции, затрагивающие развивающиеся страны в целом, требуют внимательного анализа статистических данных. Так, подобный анализ вынуждает сделать ряд оговорок в отношении создающегося на первый взгляд впечатления о том, что на протяжении прошедшего десятилетия взаимная торговля развивающихся стран значительно выросла и что во многом такой рост определялся экспортом промышленной продукции.

Тенденция к формированию “новой географии торговли”, как представляется, вызвана прежде всего превышающими средний уровень темпами роста в нескольких развивающихся странах Азии и сопутствующими сдвигами в объемах и структуре их внешней торговли.

Тот факт, что большинство развивающихся стран за пределами Восточной Азии, похоже, не принимали существенного участия в развитии “новой географии торговли”, наводит на мысль о том, что при интерпретации этой тенденции следует проявлять осторожность, чтобы избежать нереалистичных ожиданий в отношении ее масштабов и влияния в конечном итоге.

Впечатляющие показатели роста НИС и Китая оказали существенное воздействие на международную торговлю, дополнительно повысив и без того ощутимый удельный вес этих стран, на которые приходится примерно 16% мировых доходов (по паритету покупательной способности) и 22% численности населения всего мира. Важнее всего, вероятно, то, что, с точки зрения объемов производства и экспорта промышленной продукции, структуры производства некоторых НИС, а именно Республики Кореи и Китайской провинции Тайвань, стали все больше напоминать существующие в крупных развитых странах (ДТР

2003). В результате рост торговли Юг–Юг происходил иерархическим образом. С одной стороны, и Республика Корея, и Китайская провинция Тайвань торгуют промышленными товарами, при производстве которых требуются затраты квалифицированного труда, непосредственно с развитыми странами. С другой стороны, и отечественные компании, и филиалы зарубежных ТНК, расположенные в этих странах (и в меньшей степени в странах Юго-Восточной Азии, например в Малайзии) пользуются преимуществами расширения внутрирегионального сотрудничества и углубления специализации в восточноазиатских странах. Так, например, Республика Корея и Малайзия экспортируют промежуточные производственные вводимые ресурсы в Китай, где из них собирается продукция для экспорта в развитые страны (т. е. речь идет о трехсторонней схеме торговли). Углубление специализации всех этих стран в обрабатывающей промышленности в свою очередь связано с ростом в этих странах спроса на импорт продукции с высокой составляющей природных ресурсов, таких как энергоносители и промышленное сырье, которые необходимы для индустриализации. Многие эти товары поставляются из других развивающихся стран.

Важная роль трехсторонней торговли в отмеченном увеличении объемов торговли промышленной продукцией по линии Юг–Юг позволяет сделать вывод о том, что в основной своей части такая торговля не привела к снижению зависимости экспорта промышленной продукции из развивающихся стран от совокупного спроса на рынках развитых стран. Пока в развитых странах – в первую очередь в Соединенных Штатах, являющихся крупнейшим экспортным рынком для стран Восточной Азии, – сохраняется высокий спрос на продукцию, при выпуске которой важную роль играют схемы кооперирования производства в странах Восточной Азии, трех-

сторонняя торговля и, соответственно, торговля Юг–Юг будут продолжать развиваться высокими темпами. Но, с другой стороны, резкое сокращение импорта такой продукции в Соединенные Штаты может привести к крупному сокращению торговли промышленной продукцией по линии Юг–Юг. Аналогичная ситуация возможна и в результате корректировки существующих дисбалансов в торговле между Соединенными Штатами и странами Восточной Азии, которая по меньшей мере частично свела бы на нет прирост конкурентоспособности экспортеров стран Восточной Азии в последние годы.

Для торговли Юг–Юг в сегменте промышленной продукции, не связанном с трехсторонней торговлей, важнейшее значение имеют темпы экономического роста развивающихся стран и прочность их положения в области ликвидности. В частности, на протяжении прошедших двух десятилетий в Латинской Америке вместо быстрого накопления капитала и технического прогресса наблюдались низкие показатели инвестиционной деятельности в промышленности, в результате чего рост производительности труда носил циклический характер или был связан с сокращением штатов на предприятиях (ДТР 2003). Таким образом, масштабы модернизации промышленности были ограниченными, а прогресс в отдельных отраслях, например в аэрокосмической и автомобильной, был недостаточно значительным для того, чтобы придать динамичный импульс всей промышленности. Макроэкономическая среда, характеризовавшаяся высокими процентными ставками и обменными курсами и неустойчивыми потоками капитала, не создавала прочной базы для новых инвестиций, необходимых для устойчивой модернизации промышленности. Кроме того, тенденция к резкому реальному повышению обменных курсов, особенно в начале 80-х и в 90-е годы, выступала существенным фактором снижения международной конкурентоспособности производителей промышленной продукции этих стран, и в том числе их конкурентоспособности в сравнении со странами Восточной Азии. Однако улучшение дина-

мики роста ряда стран Латинской Америки, вероятно, улучшает перспективы внутрирегиональной торговли промышленной продукцией, а также их торговли с другими развивающимися странами.

Увеличение торговли Юг–Юг не привело к сокращению масштабов сильной опоры подав-

ляющего большинства развивающихся стран на экспорт сырьевых товаров. Однако увеличение их экспорта сырья в развивающиеся страны Азии, экономика которых растет высокими темпами, по всей вероятности превратится в одну из наиболее устойчивых особенностей “новой географии торговли”. Поскольку две из развивающихся стран Азии, где темпы экономического роста выше

всего, – Китай и Индия – по-прежнему находятся на ранних этапах индустриализации, они будут продолжать импортировать сырьевые товары из группы стран, хорошо обеспеченных природными ресурсами. Таким образом, имеются значительные потенциальные возможности сотрудничества между Китаем и Индией, с одной стороны и другими развивающимися странами – с другой, при использовании таких видов стратегических ресур-

сов, как энергоносители и минеральные продукты (например, железная руда и медь). Действительно, ПИИ китайских и индийских компаний в эти секторы на протяжении последних нескольких лет увеличивались, дополняя сотрудничество Юг–Юг в области торговли.

Хотя расширение торговли Юг–Юг является неоспоримым фактом, данная тенденция требует внимательного анализа, с тем чтобы избежать нереалистичных ожиданий.

Поощрение торговли Юг–Юг остается в числе желательных целей в силу целого ряда причин.

Поощрение торговли Юг–Юг остается в числе желательных целей в силу целого ряда причин. Во-первых, вялый рост в развитых странах и сохранение в них торговых барьеров, направленных против товаров, представляющих интерес с точки зрения экспорта из развивающихся стран, означают, что развивающимся странам нужно уделять больше внимания рынкам друг друга для того, чтобы восполнять разрыв в темпах роста экспорта, которые бы согласовывались с достижением целей их экономического развития. Это касается как сырьевых товаров, также и промышленной продукции.

В случае сырьевых товаров структурные изменения, обуславливающие отход от материалоемкого промышленного производства, продолжают снижать показатели ресурсоемкости в основных развитых странах; в случае промышленной продукции свою актуальность сохраняют аргументы в пользу повышения квалификационной составляющей готовой продукции, поставляемой в рамках товарообмена между развивающимися странами. Колоссальные размеры развивающихся быстрыми темпами азиатских стран снижают для развивающихся стран необходимость поиска рынков развитых стран для реализации эффекта масштаба. В-третьих, сохраняющаяся зависимость от рынков развитых стран делает развивающиеся страны уязвимыми к возможному давлению, уязвляющему более широкий доступ на эти рынки с договорными обязательствами в отношении быстрой либерализации торговых и финансовых режимов, защитой прав интеллектуальной собственности и политикой открытых дверей для ПИИ. Это порождает и риск все большего сужения пространства для маневра в политике развивающихся стран.

Поскольку торговые барьеры являются серьезным препятствием для роста торговли Юг–Юг, снижение тарифов и нетарифных барьеров является одной из приоритетных задач. Это соображение справедливо и в рамках РТС между развивающимися странами, а также в отношении стимулирования межрегиональной торговли на базе Глобальной системы торговых преференций меж-

ду развивающимися странами (ГСТП). Однако нужно уделять внимание и другим торговым барьерам, включая неадекватность транспортной инфраструктуры и отсутствие налаженных деловых и банковских связей.

В самом деле, проблема финансирования по-прежнему крайне важна для перспектив роста торговли Юг–Юг. Так, например, отсутствие эффективного финансирования не только повышает транзакционные издержки Юг–Юг, но и может становиться реальным барьером для торговли, если оба участника такого товарообмена не имеют доступ к надлежащему финансированию. Агентства экспортного кредитования развитых стран могут кредитовать экспорт в большинство развивающихся стран и страховать такие кредиты; однако в развивающихся странах существует лишь несколько подобных учреждений, причем даже они нередко в состоянии страховать только экспорт в развитые страны (ЮНКТАД, 2005е). Кроме того, региональные финансовые механизмы и рамочные договоренности о сотрудничестве могут создавать основу для взаимной стабилизации обменных курсов валют развивающихся стран. В частности, механизмы внутрирегиональной поддержки на случай внезапного повышения курса, например инициатива Чианг Май (*ДТР 2001*) – могут оказаться весьма полезными для внутрирегиональной торговли, уменьшая спреды валютных курсов и размеры комиссионных при осуществлении валютных операций, связанных с региональной торговлей.

Е. Меры политики для рационального использования новых форм глобальной взаимозависимости

В настоящее время рождается новая форма глобальной экономической взаимозависимости, главным образом в результате возрастания роли в мировой экономике развивающихся стран Азии, экономика которых растет быстрыми темпами, и в частности таких крупных стран, как Китай и Индия.

НИС первого поколения и Китай уже играют весьма важную роль в глобальной торговле, причем не только как поставщики промышленной продукции на мировой рынок и импортеры сырья из других развивающихся стран, но и как импортеры промышленной продукции из развитых стран. Кроме того, благодаря крупному поло-

жизельному сальдо по счету текущих операций и накоплению валютных резервов они стали и влиятельными партнерами в рамках международных финансовых и денежно-кредитных отношений. Индия вот-вот присоединится к этой группе восточноазиатских стран как крупный импортер сырьевых товаров; до сих пор ее экспорт рос за счет услуг, однако в будущем динамика роста может охватить и промышленные товары, аналогичные производившимся в странах Восточной Азии на более ранних этапах их индустриализации.

Приведенный в данной и предыдущих главах анализ дает сложную и не вполне однозначную картину новых особенностей глобальной взаимозависимости, которые ставят новые задачи перед директивными органами в различных странах, в зависимости от их уровня развития и положения на глобальной экономической арене. Плавное вхождение крупных, быстро развивающихся стран в систему глобальных экономических отношений, в принципе, будет полезно для всех стран. Однако в значительной мере это будет зависеть от того, как будут использоваться новые формы взаимозависимости между странами, стремительно идущими по пути индустриализации, передовыми промышленно развитыми странами и другими развивающимися странами. Требуется согласованная политика как на международном, так и на национальном уровнях.

Несмотря на высокие темпы роста на протяжении прошедших двух с половиной десятилетий, уровни душевого дохода и в Китае, и в Индии по-прежнему относительно низки. Однако в силу размеров этих стран – их население составляет две пятых от численности населения всего мира, а совокупный ВВП – одну пятую от общемирового показателя – их экономические результаты будут неизбежно порождать последствия для динамики международной торговли и глобального роста производства. С учетом того, что расширение промышленного производства в этих странах все больше зависит от импорта сырьевых материалов, в частности топлива и промышленного сырья, динамика роста этих крупных азиатских стран будет обуславливать более серьезные последствия для других развивающихся стран по мере сокращения экономического отставания.

При этом неизбежно возникает вопрос об устойчивости темпов роста этих двух стран в средне- и долгосрочном плане. Источником проблем могут стать их высокая зависимость от экспорта, недостаточный внутренний спрос и резкое увеличение расходов на импорт сырья, особенно энергоносителей.

Как отмечалось в разделе Е главы I, Китай уже создал довольно прочную базу обрабатывающей промышленности и в состоянии сохранять общий баланс между импульсами роста, исходящими, соответственно, от отечественного и зарубежного спроса. Ввиду этого он должен иметь возможность поддерживать темпы роста на уровне, который позволит значительно повысить душевой доход, создавая в то же время стимулы для роста в других развивающихся странах. В Индии до сих пор ведущую роль в качестве фактора экономического роста играл сектор услуг, и на данном этапе не ясно, как долго может сохраняться такая ситуация. Исторически не существует примеров догоняющего роста на основе развития сектора услуг (за исключением, возможно, нескольких малых островных стран, зависящих от туризма или офшорных финансовых центров), где в сравнении с сектором обрабатывающей промышленности возможностей для повышения производительности труда меньше. Переворот в области информационных технологий, безусловно, изменил потенциал сектора услуг в качестве основы для быстрого экономического роста в развивающихся странах, как это имело место в ряде развитых стран. Однако мировой рынок основанных на информационной технологии услуг уже, чем рынок промышленной продукции, особенно если учесть растущий спрос на промышленные товары со стороны самих развивающихся стран, причем не в последнюю очередь в результате осуществления мероприятий по сокращению масштабов нищеты. Таким образом, нет сомнения в том, что Индия значительно улучшит свои перспективы роста, добившись успеха в деле ускорения развития своей обрабатывающей промышленности.

И для Китая, и для Индии будет крайне важно обеспечить участие всех слоев населения в росте доходов. Это необходимо не только для уско-

рения процесса ликвидации нищеты и обеспечения широкого общественного признания необходимых при этом колоссальных структурных сдвигов; повышение заработной платы в масштабах всей экономики параллельно с ростом производительности труда является также ключом к решению проблемы расширения отечественного потребления и, соответственно, обеспечения устойчивости и стабильности роста производства. Прирост основного капитала зависит от благоприятных ожиданий в динамике спроса в целом, а не только от экспорта, который подвержен превратностям конъюнктуры мирового рынка и воздействию изменений международной конкурентоспособности. В сфере конечного спроса важнейшим стабилизирующим фактором частных инвестиций является частное потребление.

Варианты политики для Китая и Индии можно обрисовать, опираясь на успешный опыт азиатских стран, которые на более ранних этапах стали сокращать экономическое отставание, и принимая при этом во внимание как различия в международной ситуации в данный момент и на упомянутых более ранних этапах, так и разницу в размерах экономики Китая и Индии и экономики НИС первого поколения. Экономический рост и сдвиги в структуре торговли Китая и Индии гораздо сильнее влияют на конъюнктуру мировых рынков и, соответственно, на условия торговли самих этих двух стран.

В любом случае для обеспечения устойчивого роста нужно будет быстро и продуманно модернизировать промышленное производство и экспорт и уделять больше внимания внутреннему рынку при размещении трудоемких производств и изыскании источников поставки промежуточных товаров. В Китае, в частности, повышение производительности труда в сельских районах и доходов в сельскохозяйственном секторе будет способствовать созданию спроса, необходимого для поглощения больших объемов продукции, ориентированной на внутренних покупателей; кроме того, это будет способствовать обеспечению более высокой степени самообеспечиваемости продовольствием.

Еще одним важнейшим фактором обеспечения устойчивости нынешних темпов развития в быстро растущих странах Азии является возможность импорта сырья. Внутреннюю политику по

этим вопросам нужно будет нацелить на обеспечение стимулов в интересах повышения эффективности использования сырьевых материалов, в частности, топлива. Эта задача стоит перед всеми странами – и развитыми, и развивающимися, и к тому же она влечет существенные последствия в плане глобальной экологической устойчивости. Однако предложение сырьевых товаров в значительной степени зависит от реакции производителей на увеличение объема глобального потребления сырья и на происшедшие недавно благоприятные ценовые изменения.

Другим развивающимся странам следует стремиться принимать меры, которые позволят им с максимальной отдачей использовать рост импортного спроса со стороны проводящих индустриализацию стран Азии и трансформировать возможную выгоду в расширение внутренних инвестиций в целях дальнейшей диверсификации и ускорения темпов индустриализации. Продолжающийся рост в Восточной и Южной Азии и

восстановление темпов экономического роста в других регионах развивающихся стран, по всей вероятности, будет подкреплять спрос на сырьевые товары. Однако в зависимости от темпов снижения материалоемкости, масштабов и скорости появления новых производственных мощностей и размеров возможных сдвигов в спросе на сырье со стороны развитых стран рост цен на сырьевые

товары может прекратиться или даже произойдет разворот тенденции.

Таким образом, изначальные проблемы нестабильности цен на сырьевые товары и их долгосрочного снижения по сравнению с ценами на промышленную продукцию – особенно экспортируемую развитыми странами – нельзя считать решенными. В условиях бума в топливном и горно-добывающем секторах наблюдается тенденция к перемещению инвестиций в эти секторы с риском отвлечения внимания от дальнейшего развития и модернизации обрабатывающей промышленности, включая переработку местных природных ресурсов. Экспортерам сырьевых товаров, выигравшим в последнее время благодаря повышению цен и в ряде случаев увеличению объемов экспорта, целесообразно было бы прилагать усилия в целях дальнейшей диверсификации, причем

Страны, являющиеся экспортерами нефти и минеральных продуктов, должны сотрудничать в разработке согласованных принципов, касающихся налогового режима для зарубежных инвесторов.

не только в рамках собственного сырьевого сектора, но и, что более важно, с развитием собственной промышленности и своего сектора услуг. Выигрыш, полученный благодаря улучшению в последнее время условий торговли и увеличению экспортной выручки, нужно трансформировать в увеличение инвестиций в инфраструктуру, образование и производственный потенциал в целях ускорения роста производительности труда и снижения зависимости от сырьевого сектора. Сейчас не время для самоуспокоенности в вопросах сырьевых товаров ни на национальном, ни на международном уровне.

Во многих развивающихся странах улучшение условий торговли в последнее время в свою очередь опять привлекло внимание к давней проблеме распределения экспортных поступлений и особенно ренты от добычи топливных и минеральных продуктов из невозобновляемых источников. Повышение глобального спроса и международных цен на топливо и продукцию горно-добывающей промышленности послужило стимулом для привлечения дополнительных ПИИ в эти секторы в ряде развивающихся стран. Однако доходы государственного бюджета от налогов на прибыль в этих секторах, как правило, очень невелики. С начала 90-х годов обостряется конкуренция между развивающимися странами в борьбе за привлечение ПИИ с помощью налоговых льгот. Некоторые потенциальные принимающие страны порой отваживались начинать “гонку на износ”. Для обеспечения того, чтобы использование значительной ренты, формирующейся в добывающих отраслях, позволяло максимально увеличить отдачу для процесса развития и социального обеспечения, правительства должны находить верное соотношение между использованием бюджетных льгот в интересах стимулирования инвестиций, включая ПИИ, и получением государственных доходов от этих отраслей.

Дополнительными инструментами обеспечения бюджетных доходов от экспортной деятельности в сырьевом секторе могут выступать роялти, совместные предприятия или полная государственная собственность на действующие компании. Однако усилия по обеспечению надлежащих бюджетных доходов не должны лишать операторов,

будь то частных или государственных, финансовых ресурсов, необходимых им для увеличения производительности труда и производственных мощностей или повышения своей международной конкурентоспособности. Наблюдающиеся в последнее время на мировых рынках тенденции к повышению цен на топливо, минеральное сырье и продукцию горно-добывающей промышленности

создают возможности для пересмотра действующих налоговых режимов и режимов прав собственности. Эффективность такого пересмотра – уже идущего в ряде стран – и возможных корректировок стратегического курса могла бы быть выше, если бы страны, экспортирующие нефть и минеральные продукты, сотрудничали в деле разработки некоторых общепризнанных принципов, касающихся налогового режима для зарубежных инвесторов. Однако крайне важно обеспечить, чтобы более значительные доходы,

получаемые государственным сектором или отечественными потребителями от ренты, образующейся в добывающих отраслях, направлялись на решение задач, способствующих процессу развития и достижению ЦРДТ. Меры по увеличению отечественной доли ренты, получаемой от разработки невозобновляемых природных ресурсов, должны приниматься в контексте комплексной стратегии, обеспечивающей использование поступлений на цели накопления физического и человеческого капитала.

Несмотря на быстроту процесса наверстывания отставания в азиатских странах и на увеличение их удельного веса в мировом производстве и торговле, показатели большинства развивающихся стран по-прежнему зависят от динамики роста, а также макроэкономической и торговой политики крупных промышленно развитых стран. Благодаря быстро развивающимся странам Азии эти связи приобрели еще один аспект: помимо прямых торговых отношений с развитыми странами возрастает значение не прямых связей через экспорт в азиатские страны, поставляющие промышленную продукцию в страны Севера. Таким образом, те выгоды, которые другие развивающиеся страны смогут извлечь из развития процесса индустриализации в Восточной и Южной Азии, можно было бы увеличить благодаря дальнейшей

либерализации торговли в развитых странах, в том числе в сельскохозяйственном секторе. Кроме того, то внимание, которое уделяется в этих странах вопросам усиления конкуренции со стороны азиатских стран на рынках отдельных видов промышленной продукции, будет иметь серьезные последствия не только для азиатских экспортеров такой продукции, но и для тех развивающихся стран, которые экспортируют свои товары в последнюю группу стран. Не уступая протекционистскому давлению, развитым странам следует проводить в жизнь активную политику ускорения структурной корректировки в целях повышения значения секторов с высокой технологической составляющей и увеличения доли услуг в ВВП. Очевидно, что такую корректировку гораздо легче проводить в условиях экономического роста (как в Соединенных Штатах), а не стагнации (как во многих странах Западной Европы и в Японии).

На международном уровне главная задача состоит в том, чтобы найти глобальный подход, который позволил бы организовать интеграцию быстро развивающихся крупных стран Азии с низким уровнем заработной платы таким образом, чтобы это пошло на благо всем странам. В частности речь идет об обеспечении превращения бума на рынках ряда сырьевых товаров в реальные выгоды для развития в тех странах, которые зависят от экспорта таких товаров. Имманентная неустойчивость конъюнктуры сырьевых рынков в сочетании с экономической зависимостью многих развивающихся стран от небольшого числа сырьевых товаров по-прежнему выступает серьезным препятствием для развития.

На протяжении последних нескольких десятилетий для цен на большинство поступающих в каналы международной торговли сырьевых товаров была характерна долгосрочная тенденция к снижению при высокой краткосрочной неустойчивости. Даже несмотря на резкий рост цен на некоторые сырьевые товары в последнее время, повышение производительности труда и низкая эластичность спроса, по всех вероятности, будут подпитывать понижательную тенденцию цен на сырьевые товары в долгосрочном плане. Общая неустойчивость уровня цен также, похоже, понизилась после це-

новых потрясений семидесятых годов. Тем не менее по ряду сырьевых товаров, играющих важную роль в качестве источника экспортных поступлений для развивающихся стран, нестабильность цен по-прежнему очень высока. Кроме того, в большинстве развивающихся стран не отмечено существенного снижения зависимости от экспорта сырьевых товаров и показателей концентрации экспорта.

Значительные колебания цен на сырьевые товары не отвечают интересам ни производителей, ни потребителей. Это подтвердил и Международный валютно-финансовый комитет Международного валютного фонда (МВФ): на своем совещании в апреле 2005 года он, в частности, подчеркнул “важность стабильности на рынках нефти для глобального процветания” и рекомендовал “активизировать диалог между экспортерами и импортерами нефти”. Хотя нестабильность конъюнктуры рынков ненефтяных сырьевых товаров создает меньше проблем для развитых стран, они в не меньшей, а быть может и в большей степени важны для тех развивающихся стран, которые зависят от экспорта таких товаров. К тому же, поскольку во многих из таких развивающихся стран насущной остается проблема крайней нищеты, этот вопрос крайне важен с точки зрения процветания во всем мире, особенно в плане достижения ЦРДТ. Ввиду этого в духе глобального партнерства в целях развития международное сообщество, возможно, рассмотрит вопрос о пересмотре механизмов на глобальном и региональном уровнях в интересах уменьшения нестабильности цен на сырьевые товары, смягчая, таким образом, ее последствия для национального дохода стран-экспортеров.

Управление рисками изменения цен на сырьевые товары с помощью рыночных инструментов может обеспечить определенную защиту от неопределенной ценовой конъюнктуры; вместе с тем применительно к развивающимся странам ему присущи очевидные ограничения. Ввиду этого страны-производители и международные товарные организации могли бы еще раз рассмотреть вопрос о практической и политической целесообразности систем управления поставками (на основе информационных сетей), товарных соглашений между производителями и международного со-

Было бы ошибкой
считать глобальную
несбалансированность
по счету текущих операций
проблемой двусторонних
отношений.

трудничества между производителями и потребителями. Эти меры можно было бы дополнить системой финансирования с низким уровнем обусловленности для компенсации сокращения поступлений от экспорта сырьевых товаров, в большей степени отвечающей потребностям развивающихся стран, чем ранее использовавшиеся инструменты (см. также UNCTAD, 2003).

Другой областью, требующей укрепления международного сотрудничества и повышения степени согласованности политики, является поиск надлежащего макроэкономического решения проблемы крупного дисбаланса по счету текущих операций, который оказывал определяющее воздействие на мировую экономику в последние годы. Подобные диспропорции являются наиболее серьезным краткосрочным риском для стабильного роста мировой экономики и устойчивости экономического роста, наблюдающегося в развивающихся странах в последнее время. Они тесно связаны не только с разницей в темпах роста между Соединенными Штатами и другими крупными промышленно развитыми странами, но и с расширением импорта в Соединенные Штаты из стран Восточной и Южной Азии, обладающих крайне высокой конкурентоспособностью. Вместе с тем, было бы ошибкой считать такой дисбаланс проблемой двусторонних отношений. Учитывая глобальные масштабы несбалансированности и последствия любой корректировки для мировой экономики в целом, представляется, что наиболее безопасным способом выправления глобальной несбалансированности является адекватное распределение бремени корректировки между странами с дефицитом – особенно Соединенными Штатами – и имеющими положительное сальдо странами Западной Европы, Японией и развивающимися странами Восточной Азии, включая Китай, экономика которых растет быстрыми темпами.

Решение проблемы исключительно посредством дальнейшего резкого обесценения доллара и уменьшения масштабов поглощения в Соединенных Штатах означало бы сокращение экспорта из остальных стран мира с соответствующими последствиями для размеров поступлений от экспорта сырьевых товаров и обострением конкуренции на рынках некоторых видов промышленной продукции. При этом возникла бы опасность вытеснения с рынка тех производителей из развивающихся стран, темпы роста производительности труда которых ниже, чем в быстро развивающихся странах Азии.

Аналогичным образом, выправление глобальных диспропорций, или коррекция дефицита внешних расчетов Соединенных Штатов, главным образом посредством массированного повышения обменного курса и уменьшения поглощения в Китае и других развивающихся странах Азии, оказало бы мощное дефляционное воздействие на мировую экономику в целом. Это не только затруднило бы попытки Китая интегрировать колоссальный контингент сельских работников и в более общем плане сократить масштабы нищеты в стране, но и нанесло бы удар по усилиям других развивающихся стран, добивающихся продвижения вперед к достижению ЦРДТ. Большинство имеющих положительное сальдо стран Восточной Азии и, в частности, Китай – испытывавший наиболее сильный нажим со стороны финансовых рынков и директивных органов, добивавшихся ревальвации юаня – активно управляли плавающим курсом своих валют или шли по пути привязки к доллару. Ощутимая ревальвация какой-либо отдельной валюты по отношению к доллару могла бы дестабилизировать региональные торговые и финансовые отношения, в частности с учетом отрицательного сальдо Китая в двусторонней торговле с азиатскими партнерами. Необходимо не допустить усиления внутрорегиональной неустойчивости в результате повышения гибкости обменных курсов. Соответственно, если будет сочтено, что в рамках международно согласованного решения проблемы глобальных диспропорций не обойтись без ревальвации китайского юаня, делать это следует в рамках многостороннего или регионального соглашения.

Чем значительнее будет роль более высоких темпов роста в зоне евро и Японии, тем менее дефляционным окажется коррекция глобальных диспропорций. В самом деле, и в зоне евро, и в Японии имеются убедительные причины для стимулирования внутреннего поглощения в интересах разрешения проблем безработицы, особенно ввиду того, что при этом риск перегрева экономики или ускорения инфляции минимален. К тому же подобная мера в огромной степени помогла бы уменьшить положительное сальдо их торгового баланса, в то же время поддерживая набранные темпы в мировой экономике.

Таким образом, правильно согласованный международный макроэкономический подход в значительной степени повысил бы шансы более бедных стран на то, что им удастся закрепить позитивные сдвиги в динамике роста их экономики в последнее время. Соглашение, которое было подписано в “Плазе” в 1985 году и являлось результа-

том объединения политических усилий крупных промышленно развитых стран, являет собой пример того, как на глобальном уровне может достигаться коррекция крупных дисбалансов по счету текущих операций. За последние 20 лет мировая

экономика изменилась, и новые соглашения подобного рода, безусловно, потребуют участия развивающихся стран, которые теперь играют существенную роль как фактор динамики и стабильности всей мировой экономики. ■

Примечания

- 1 Таблица 4.1, а также таблицы 4.3–4.9 и диаграмма 4.3 составлены на основе данных, представляемых странами в Организацию Объединенных Наций. Наиболее полной базой данных, имеющих для целей настоящей главы, является база данных КОМТРЕЙД ООН. Однако ввиду того, что некоторые страны не сообщают данных о торговле (или представляют неполные данные), упомянутые таблицы не отражают исчерпывающим образом торговлю развивающихся стран. Это касается главным образом ранних периодов в таблицах, когда удельный вес не представлявших данные стран в мировой торговле был очень мал, и последних лет в случае крупных экспортеров топлива в Западной Азии. В силу последнего указанного фактора экспорт топлива из развивающихся стран в последние годы отражен неполностью. Однако эти пробелы в данных не влияют на общий характер результатов, обсуждаемых в этой главе.
- 2 Точный учет международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности дополнительно осложняется активным участием транснациональных корпораций (ТНК) в международных производственных сетях и связанным с этим увеличением объемов внутрифирменной торговли и трансфертного ценообразования. Дело в том, что цены, устанавливаемые ТНК для внутрифирменных трансфертов (т. е. трансфертные цены), нередко отличаются от тех, которые согласовывались бы независимыми партнерами. ТНК, как правило, устанавливают трансфертные цены на уровне, позволяющем свести к минимуму налоги и тарифные сборы. См., например, Eden (2001).
- 3 Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных КОМТРЕЙД ООН.
- 4 Суданский экспорт в другие развивающиеся страны также стимулировался резким ростом экспорта нефти в Китай.
- 5 Средние показатели только по тем странам, по которым имеются данные за оба периода, дают несколько более низкие значения для Африки и Латинской Америки в период 2000–2003 годов.
- 6 С данными можно ознакомиться на сайте <http://www.indec.gov.ar>.
- 7 Ниже продукция этих категорий называется промышленными товарами, производство которых требует затрат неквалифицированной рабочей силы, рабочей силы средней квалификации и высококвалифицированной рабочей силы.
- 8 Полный перечень с подробным указанием, какая продукция относится к каждой категории, см. *ДТР 2002, таблица 3.A1*.
- 9 Приводимые ниже соображения дополняют содержащийся в *главе III ДТР 2002* анализ динамики мировой торговли и совокупного экспорта развивающихся стран. Тогда были сделаны следующие главные выводы: i) в секторе промышленной продукции стоимость возрастала самыми высокими темпами и в общемировой торговле и в экспорте из развивающихся стран; и ii) чем выше квалификационная и технологическая составляющая экспорта, тем выше темпы роста экспорта из развивающихся стран в сравнении с темпами роста мировой торговли. Последний вывод объяснялся тем, что быстрый рост экспорта из развивающихся стран техноёмкой продукции с высоким содержанием затрат квалифицированного труда берет отсчет с относительно низкого базового уровня начала 80-х годов и, что более важно, такой экспорт обычно развивался благодаря участию развивающихся стран в международных производственных сетях, в рамках которых компоненты экспортируемой продукции с самым высоким содержанием затрат квалифицированного труда нередко импортируются из развитых стран.
- 10 Эти соображения высказываются на основе торговых потоков при высоком уровне агрегирования, и, таким образом, за ними могут скрываться значительные колебания по отдельным развивающимся странам в плане вклада торговли Юг–Юг в динамичное развитие их экспорта промышленной продукции с высокой фактороинтенсивностью по показателям затрат квалифицированного труда и техноёмкости. Однако анализ по конкретным странам выходит за рамки настоящего Доклада.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Aglietta M (2004). L'économie américaine au fil de rasoir. In: Chevalier JM et Mistral J, eds., *La Raison du plus fort. Les paradoxes de l'économie américaine*. Paris, Robert Laffont.
- Ahluwalia MS (2002). Economic reforms in India since 1991: Has gradualism worked? *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3): 67–88.
- Akiyama T and Larson DF (1994). The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245, World Bank, Washington, DC, January.
- Akyüz Y and Gore C (1996). The profit-investment nexus in East Asian industrialization. *World Development*, 24 (3): 461–470.
- Amsden AH (2001). *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. New York, Oxford University Press.
- Anderson K (2003). Agriculture and agricultural policies in China and India post-Uruguay Round. Centre for International Economic Studies Discussion Paper, 0319. Australia, University of Adelaide.
- Andriamananjara S, Arce H and Ferrantino MJ (2004). Transshipment in the United States. Office of Economics Working Paper No. 2004-04-B, United States International Trade Commission, Washington, DC, April.
- Arora A and Gambardella A (2004). The globalization of the software industry: perspectives and opportunities for developed and developing countries. NBER Working Paper No. 10538. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, June.
- Balassa B and Noland M (1988). *Japan in the World Economy*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Banco de Mexico (2005). Informe sobre inflación, January-March; at: www.banxico.gob.mx.
- Bank Negara Malaysia (2005). Economic and financial developments in the Malaysian economy in the first quarter 2005, May; at: www.bnm.gov.my.
- Barro RJ and Lee JW (2001). International data on educational attainment: updates and implications. *Oxford Economic Papers*, 53 (3): 541–563. Oxford, Oxford University Press.
- Benham F (1940). The Terms of Trade. *Economica*, N.S.7: 360–367.
- Bethell L (1986) (ed.). *The Cambridge History of Latin America, Volume V: 1870 to 1930*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Bhalla GS, Hazell P and Kerr J (1999). Prospects for India's cereal supply and demand to 2020. Food, Agriculture and the Environment Discussion Paper 29. Washington, DC, International Food Policy Research Institute.
- Bleaney MF (1993). Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453–466.
- Bresnahan TF and Ramey VA (1992). Output fluctuations at the plant level. NBER Working Paper No. 4105. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- British Petroleum (BP) (2004). *Statistical Review of World Energy*.
- British Petroleum (BP) (2005). *Statistical Review of World Energy*.
- Brook, AM et al. (2004). Oil price developments: drivers, economic consequences and policy responses. Economics Department Working Paper No. 412. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).
- Brown LR (1995). *Who Will Feed China? Wake-up Call for a Small Planet*. New York, WW Norton.
- Burghardt G (2005). Futures Industry Association Annual Volume Survey: the invigorating effects of electronic trading. *Futures Industry Magazine*, March/April.
- Campodónico H (2004). Reformas e inversión en la industria de hidrocarburos de América Latina. *Serie Recursos Naturales e Infraestructura*, 78. Santiago, Chile, ECLAC, October.

- Chadwick W (2003). Global trends in the information technology outsourcing services market. *United States International Trade Commission Industry Trade and Technology Review*, November.
- Channel News Asia (2005). Asian countries subsidizing fuel hit hard by higher oil prices; at: www.channelnewsasia.com (accessed May 2005).
- Chauvin S and Lemoine F (2003). India in the world economy: traditional specialisations and technology niches. Working paper, 2003–09. Paris, Centre d'Etude Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).
- Chenery HB, Robinson S and Syrquin M (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. New York, Oxford University Press.
- Chevalier JM (2004). *Les Grandes Batailles de l'Energie*. Paris, Gallimard.
- Cline WR (1982). Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10 (2): 81–90.
- Croke H, Kamin SB and Leduc S (2005). Financial market developments and economic activity during current account adjustments in industrial economies. International Finance Discussion Paper 827. Washington, DC, United States Board of Governors of the Federal Reserve System, February.
- Crompton P and Wu Y (2005). Energy consumption in China: past trends and future directions. *Energy Economics*, 27: 195–208.
- Debelle G and Galati G (2005). Current account adjustment and capital flows. Working Paper 169, Bank for International Settlements, Basel, February.
- Del Pino V, Marambio G, Muñoz C and Venegas L (2005). Desempeño Financiero y Tributario. Gran Minería del Cobre de Chile. Santiago, Chile, Chilean Copper Commission (Cochilco).
- Diamond J (1997). *Guns, Germs and Steel*. London, Chatto and Windus.
- Eatwell J, Murray M and Newman P (2002). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Basingstoke, Palgrave Macmillan, 3: 6.
- ECLA (1951). *Economic Survey of Latin America 1949*. New York, United Nations, Economic Commission for Latin America.
- ECLAC (2005). *Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2004-2005*. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Eden L (2001). Transfer pricing, intrafirm trade and the BLS international price program. Working Paper No. 334, United States Bureau of Labor Statistics, Washington, DC.
- EIA (2004). Country analysis brief: Kazakhstan. United States Energy Information Administration website at: www.eia.doe.gov.
- EIU (2005a). China economy: gathering speed again? *ViewsWire*, Economist Intelligence Unit, 20 June.
- EIU (2005b). *Business Latin America*. London, Economist Intelligence Unit, 25 April.
- Ernst D (2004). Internationalisation of innovation: Why is chip design moving to Asia? Working paper 64, East-West Center, Honolulu, HI, March.
- ESCWA (2005). *Survey of Economic and Social Developments in the ESCWA Region 2005*. Summary. Beirut, Economic and Social Commission for Western Asia; at: www.escwa.org.lb (accessed 28 April 2005).
- Espinasa (2005). Domestic fuel pricing and taxation in Latin American and Caribbean energy exporters: the cases of Ecuador and Venezuela. Paper presented at the Third Regional Workshop on Fiscal Policy and Environment organized by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile, 25 January.
- Fan S and Zhang X (2002). Productivity and productivity growth in Chinese agriculture: new national and regional measures. *Economic Development and Cultural Change*, 50 (4): 819–838.
- FAO (2002). *World Agriculture: Towards 2015/2030*. Summary report. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- FAO (2003). *Medium-term prospects for agricultural commodities: Projections to the year 2010*. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Fisher-Vanden K et al. (2004). What is driving China's decline in energy intensity? *Resource and Energy Economics*, 26: 77–97.
- Flassbeck H, Dullien S and Geiger M (2005). China's spectacular growth since the mid-1990s: Macroeconomic conditions and economic policy challenges. In: UNCTAD, *China in a Globalizing World*. Forthcoming. Geneva, United Nations Conference on Trade and Development.
- Freund C (2000). *Current Account Adjustments in Industrialized Countries*. International Finance Discussion Paper 692, Board of Governors of the Federal Reserve System. Washington, DC, United States, December.
- Gaffney, Cline & Associates Inc. (2004). Proyecto de Evaluación Económica, Financiera y Ambientales de las operaciones que realiza la empresa estatal Petroecuador, Informe final de la Fase I. February.
- Gale F (2005). China's agricultural imports boomed during 2003–04. (WRS-05-04). Washington, DC, United States Department of Agriculture, Economic Research Service.
- Gale F, Lomar B and Tuan F (2005). China's new farm subsidies. (WRS-05-01). Washington, DC, United States Department of Agriculture, Economic Research Service.
- Ghoshal R (2003). *Eastern India: The Emerging Employment Scenario*. New Delhi, International Labour Office, Subregional Office for South Asia.
- Gulati A and Mullen K (2003). Responding to policy reform: Indian agriculture in the 1990s and after.

- Working paper 189, Stanford University, Stanford Center for International Development, Stanford, CA.
- Hannesson R (2002). Energy use and GDP growth, 1950–97. *OPEC Review*, 26 (3): 215–233.
- Hooper P, Johnson K, and Marquez J (1998). Trade elasticities for G-7 countries. International Finance Discussion Paper 609, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, DC, United States, April.
- Houthakker H and Magee S (1969). Income and price elasticities in world trade. *Review of Economics and Statistics* 51: 111–125.
- Huang J and Rozelle S (2003). Trade reform, the WTO and China's food economy in the twenty-first century. *Pacific Economic Review*, 8 (2): 143–156.
- Huang J, Li N and Rozelle S (2004). Projections of food supply and demand and impacts of green policies. In: van Tongeren F and Huang J, eds., *China's Food Economy in the Early 21st Century*. Report 6.04.04. The Hague, Agricultural Economics Research Institute, February.
- Hummels D (2001). Time as a trade barrier. Mimeo. West Lafayette, IN, Purdue University, July.
- IEA (2004a). Analysis of the impact of high oil prices on the global economy. Paris, International Energy Agency.
- IEA (2004b). *World Energy Outlook 2004*. Paris, International Energy Agency.
- IEA (2005). *Oil market report*. Paris, International Energy Agency, March.
- IMF (2004a). Advancing structural reforms. *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2004b). China's emergence and its impact on the global economy. *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2004c). India. Staff Report for the 2004 Article IV Consultation. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2004d). Country Report: United Arab Emirates. Report no.04/175. Washington, DC, International Monetary Fund, June.
- IMF (2005a). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund, April.
- IMF (2005b). Country Report: Chad. Report no. 05/74. Washington, DC, International Monetary Fund, March.
- INEGI (2005). Estadísticas económicas database, at: www.inegi.gob.mx. Mexico, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- International Copper Study Group (ICSG) (2004). *Copper Bulletin*, 11 (4). April, Lisbon.
- International Iron and Steel Institute (2004). *Steel Statistical Yearbook 2004*. Brussels.
- International Rubber Study Group and Economic Social Institute (IRSG) (2003). The future of the tyre and rubber sector of China and consequences for the world rubber industry: a multi-client study. London, International Rubber Study Group, and Amsterdam.
- IPEA (2005). *IPEA Economic Quarterly*. Rio de Janeiro and Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, June.
- ITTO (2003). *Annual Review and Assessment of the World Timber Situation*. Yokohama, Japan, International Tropical Timber Organization.
- Jha V et al. (2005). Product patents: Implications for the pharmaceutical industry and consumers. Mimeo. Study prepared for the DFID/Government of India/UNCTAD project on Strategies and Preparedness for Trade and Globalization in India. New Delhi, UNCTAD.
- Kaplinsky R (2004). Globalisation, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place. (Book manuscript). Cambridge, Polity Press.
- Kaufmann R (2004). The forecast for world oil markets. *Project LINK Oil Forecast*, Fall 2004; at: www.chass.utoronto.ca/link/.
- KDI (2005). *Current Economic Trends: The Green Book*. Seoul, Korea Development Institute; at <http://epic.kdi.re.kr>. (accessed June 2005).
- Kim S, Moon S and Popkin BM (2000). The nutrition transition in South Korea. *American Journal of Clinical Nutrition*, 71: 44–53.
- Klein LR and Ozmucur S (2005). Weekly update on the US economy and financial markets. Forecast summary. Philadelphia, PA, University of Pennsylvania; at: www.chass.utoronto.ca/link/ (accessed 27 June 2005).
- Krugman P (1988). Differences in income elasticities and trends in real exchange rates. NBER Working Paper No. 2761. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, November.
- Lardy NR (2002). *Integrating China into the Global Economy*. Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Lavandero J (2003). *Royalty, regalía o renta minera*. Santiago, Chile, Lafken.
- Lemoine F and Ünal-Kesenci D (2004). Assembly trade and technology transfer: the case of China. *World Development*, 32 (5): 829–850.
- Lipkewich MP (2003). Teck Cominco Operation, Presentation at Teck Cominco Investors Day. Toronto (ON), 30 September; at: www.teckcominco.com/presentations/investorday/.
- Malembaum W (1973). Material requirements in the United States and abroad in the year 2000. Philadelphia, PA, University of Pennsylvania. Research Project for the National Commission on Materials Policy.
- Mann C (2003). *The US Current Account, New Economy Services, and Implications for Sustainability*. Washington, DC, Institute for International Economics, August.
- Marsh P (2004). A little local difficulty in the supply chain. *Financial Times*, 23 June.
- Mattoo A (2004). The services dimension of China's accession to the WTO. In: Bhattasali D, Li S and

- Martin W, eds., *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*. Washington, DC, World Bank and Oxford University Press.
- Maury T-P and Pluyaud B (2004). The breaks in per capita productivity trends in a number of industrial countries. Working Paper No. 111, Banque de France, Paris.
- Mayer J (2004). Not totally naked: textiles and clothing trade in a quota free environment. UNCTAD Discussion Paper 176, Geneva.
- Metals Economics Group (MEG) (2005). *World Exploration Trends*. A special report from the Metals Economics Group for the PDAC 2005 International Convention.
- Morgan Stanley (2004). *India and China: A Special Economic Analysis. New Tigers of Asia*, 26 July.
- Moussa N (1999). El desarrollo de la minería del cobre en la Segunda mitad del Siglo XX. *Serie Recursos Naturales e Infraestructura*, 4. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile, November.
- NESDB (2005). *Economic Performance in Q1/2005 and Outlook for 2005*. Bangkok, National Economic and Social Development Board of Thailand; at: www.nesdb.go.th. (accessed 6 June 2005)
- NIESR (2005). The World Economy. *National Institute Economic Review* 192: 19. London, National Institute of Economic and Social Research, April.
- Ocampo JA and Parra M (2003). The terms of trade for commodities in the twentieth century. *CEPAL Review* 79, April.
- OECD (2003). *Science, Technology and Industry Scoreboard*. Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Otto J et al. (2000). *Global Mining Taxation Comparative Study* (second edition). Golden, CO, Colorado School of Mines.
- Panagariya A (2004). India in the 1980s and 1990s: a triumph of reforms. Working Paper 04/43, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Popkin BM (1993). Nutritional patterns and transitions. *Population and Development Review*, 19 (1): 138–157.
- Prebisch R (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Lake Success, NY, United Nations Economic Commission for Latin America.
- Prebisch R (1952). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Santiago, Chile, ECLA (reprinted in *Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL, Vol 1*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Fondo de Cultura Económica (CEPAL-FCE) Santiago, Chile, 1998).
- Rodrik D and Subramanian A (2004). From “Hindu growth” to productivity surge: the mystery of the Indian growth transition. NBER Working Paper No.10376. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, March.
- Rosegrant MW et al.(2001). *Global food projections to 2020. Emerging Trends and Alternative Futures*. Washington, DC, International Food Policy Research Institute.
- Sánchez Albavera F, Ortiz G and Moussa N (2001). Mining in Latin America in the late 1990s. *Serie Recursos Naturales e Infraestructura*, 1. Santiago, Chile, ECLAC.
- Singer HW (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *American Economic Review*, 15. (Reprinted in *Readings in International Economics*. London, George Allen and Unwin, 1968).
- Singh N (2003). India’s information technology sector: What contribution to broader economic development? Working paper 207, OECD, Paris.
- Sinton JE and Fridley DG (2000). What goes up: recent trends in China’s energy consumption. *Energy Policy*, 28: 671–687.
- Syrquin M (1988). Patterns of structural change. In: Chenery HB and Srinivasan TN eds., *Handbook of Development Economics*, 1. Amsterdam, Elsevier.
- Syrquin M and Chenery HB (1989). Patterns of Development, 1950 to 1983. Discussion Paper 41, World Bank, Washington, DC.
- The Economist (2004). Amazingly, China has labour shortages. London, 9 October.
- Tilton J, ed. (1990). *World Metal Demand: Trends and Prospects*. Washington, DC, Resources for the Future.
- Timmer CP (2002). Agriculture and economic development. In: Gardner B and Raussers G, eds., *Handbook of Agricultural Economics*, 2. Amsterdam, Elsevier.
- UNCTAD (1994a). *The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment. Supporting Papers to the Trade and Development Report 1994*. United Nations publication, sales no. E.94.II.D.28, New York and Geneva.
- UNCTAD (1994b). A review of major developments in the world copper market and industry from 1980 to 1992 and future prospects. UNCTAD/COM/37, Geneva, 8 February.
- UNCTAD (2003a). *Economic Development in Africa: Trade Performance and Commodity Dependence*. United Nations publication, sales no. E.03.II.D.34, New York and Geneva.
- UNCTAD (2003b). Доклад совещания видных деятелей по вопросам сырьевого сектора. ТВ/В/50/11, Женева, ЮНКТАД, 22–23 сентября 2003 года.
- UNCTAD (2004a). *World Investment Report 2004*. United Nations publication, sales no. E.04.II.D.33, New York and Geneva.
- UNCTAD (2004b). *The Iron Ore Market 2003–2005*. Geneva.
- UNCTAD (2004c). Новая география международной торговли: сотрудничество Юг–Юг во все более взаимозависимом мире. TD/404, Женева, 4 июня 2004 года.

- UNCTAD (2005a). Обзор морского транспорта, 2005 год. Женева.
- UNCTAD (2005b). *World Investment Report, 2005*. United Nations publication, sales no. E.05.II.D.10, New York and Geneva.
- UNCTAD (2005c). *Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*. UNCTD/GDS/AFRICA/2005/1, United Nations publication, sales no. E.05.II.D.12, Geneva.
- UNCTAD (2005d). International trade negotiations, regional integration and South-South trade, especially in commodities. UNCTAD/DITC/TNCD/MISC/2004/3, Geneva, 18 March.
- UNCTAD (2005e). Некоторые ключевые вопросы торговли и экономического сотрудничества Юг–Юг: итоги работы и документы, представленные на рабочем совещании по вопросам высокого уровня в ходе Дохийского форума. UNCTAD/DITC/TNCD/2005/6, Женева, 28 апреля.
- UNCTAD (различные выпуски). *UNCTAD Handbook of Statistics*. New York and Geneva.
- UNCTAD (различные выпуски). *Trade and Development Report*. New York and Geneva.
- UNESCO (2003). *Global Education Digest*. Montreal, UNESCO Institute of Statistics.
- United Nations (2004a). China common country assessment: balancing development to achieve a *xiaokang* (well-off) society in China. Report of the UN China Country Team, Beijing, August:16.
- United Nations (2004b). Общемировые тенденции и перспективы в области сырьевых товаров. Записка Генерального секретаря. Доклад, подготовленный ЮНКТАД и представленный Генеральным секретарем Организации Объединенных Наций пятьдесят девятой сессии Генеральной Ассамблеи. Документ Генеральной Ассамблеи A/59/304, Нью-Йорк, Организация Объединенных Наций.
- United Nations, IMF, Commission of the European Communities, OECD and World Bank (1993). *System of National Accounts 1993*. Brussels, Luxembourg, New York, Paris, Washington, DC.
- United States Department of Agriculture (2005). Oilseeds: world markets and trade. Circular series FOP 3-05. Washington, DC, March.
- van Meijl H and van Tongeren F (2004). Projections of the Chinese economy to 2020: the impact of agricultural and trade policies and implications for global trade. In: van Tongeren F and Huang J, eds., *China's Food Economy in the Early 21st Century*. Report 6.04.04. The Hague, Agricultural Economics Research Institute, February.
- Wood A and Calandrino M (2000). When the other giant awakens: Trade and human resources in India. *Economic and Political Weekly*, XXXV (52, 53): 4677–4694, 30 December–5 January 2001.
- World Bank (1996). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC, World Bank.
- World Bank (2004a). *Global Economic Prospects, Commodity Market Briefs*; at: <http://globaloutlook.worldbank.org/globaloutlook/outside/> (accessed November 2004)
- World Bank (2004b). *Global Economic Prospects*. Washington, DC, World Bank.
- World Bank (2005). *Global Economic Prospects*. Washington, DC, World Bank.
- World Bureau of Metal Statistics (various issues). *World Metal Statistics*. Ware, Hertfordshire, United Kingdom.
- World Tourism Organization (2005). *World Tourism Barometer*, 3 (2). Madrid, June.
- WTO (2003). *World Trade Report*. Geneva, World Trade Organization.
- WTO (2005a). World trade 2004, prospects for 2005. World Trade Organization, Press release 14. Geneva, April.
- WTO (2005b). Developing countries' goods trade share surges to 50-year peak. World Trade Organization, Press release 401, Geneva, 14 April.
- Wu Y (2005). Growth, expansion of markets, and income elasticities in world trade. Working Paper, No.05/11, International Monetary Fund, Washington, DC, January.
- Yang DL (2005). China's Looming Labor Shortage. *Far Eastern Economic Review*, 168 (2), Jan/Feb.
- Yeung G and Mok V (2004). Does WTO accession matter for the Chinese textile and clothing industry? *Cambridge Journal of Economics*, 28: 937–954.
- Zhang ZX (2003). Why did the energy intensity fall in China's industrial sector in the 1990s? The relative importance of structural change and intensity change. *Energy Economics*, 25: 625–638.

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

Palais des Nations
CH-1211 GENEVA 10
Switzerland
(www.unctad.org)

Отдельные публикации ЮНКТАД**Доклад о торговле и развитии, 2004 год**

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.04.II.D.29
ISBN 92-1-112635-5

- Часть первая* Глобальные тенденции и перспективы
- I Мировая экономика: показатели и перспективы
 - II Международная торговля и финансы
- Часть вторая* Согласованность политики, стратегии развития и интеграция в мировую экономику
- Введение
- III Открытость, интеграция и пространство для маневра в национальной политике
 - IV Повышение согласованности международных торговой, валютной и финансовой систем
- Приложение 1: Концепция конкурентоспособности
- Приложение 2: Схема эконометрических расчетов воздействия изменений обменного курса на показатели торговли
- Выводы и основные задачи

Доклад о торговле и развитии, 2003 год

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.03.II.D.7
ISBN 92-1-112579-0

- Часть первая* Глобальные тенденции и перспективы
- I Мировая экономика: состояние и перспективы
 - II Финансовые потоки в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
 - III Торговые потоки и состояние торговых балансов
- Приложение: Цены на сырьевые товары
- Часть вторая* Накопление капитала, экономический рост и структурные изменения
- IV Экономический рост и накопление капитала
 - V Индустриализация, торговля и структурные изменения
 - VI Реформы в области политики и экономические показатели: опыт Латинской Америки

Доклад о торговле и развитии, 2002 год

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.02.II.D.2
ISBN 92-1-112549-9

- Часть первая* Глобальные тенденции и перспективы
- I Мировая экономика: состояние и перспективы
 - II Многосторонняя торговая система после Конференции в Дохе
- Часть вторая* Развивающиеся страны в мировой торговле
- III Динамизм экспорта и индустриализация в развивающихся странах
 - Приложение 1: Рост и классификация мирового товарного экспорта
 - Приложение 2: Торговые цены в Соединенных Штатах и динамичные товары
 - Приложение 3: Международная производственная кооперация и индустриализация в развивающихся странах
 - IV Конкуренция и ошибочность композиции
 - V Присоединение Китая к ВТО: управление процессами интеграции и индустриализации

Доклад о торговле и развитии, 2001 год

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.01.II.D.10
ISBN 92-1-112520-0

- Часть первая* Глобальные тенденции и перспективы
- I Мировая экономика: состояние и перспективы
 - II Международная торговля и финансы
- Часть вторая* Реформа международной финансовой архитектуры
- III На пути к реформе международной финансовой архитектуры: какое направление избрать?
 - IV Стандарты и регулирование
 - V Режимы валютных курсов и возможности регионального сотрудничества
 - VI Урегулирование кризисов и разделение бремени

Доклад о торговле и развитии, 2000 год

Издание Организации Объединенных Наций,
в продаже под № R.00.II.D.19
ISBN 92-1-112489-1

- I Нынешний глобальный подъем и диспропорции в долгосрочной перспективе
- II Мировая экономика: состояние и перспективы
- III Международные рынки
- IV Кризис и оживление экономики в Восточной Азии

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 Nations Publications/Sales Section, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (факс: +41-22-917.0027; тел.: +41-22-917-2614/2615/2600; электронная почта: unpubli@un.org; Интернет: <https://unp.un.org>); или по адресу: United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, New York, NY 10017, USA (телефон: +1-212-963.8302 или +1-800-253.9646; факс: +1-212-963.3489; электронная почта: publications@un.org).

G-24 Discussion Paper Series

*Research papers for the Intergovernmental
Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs*

No. 37	April 2005	Colin I. BRADFORD, Jr.	Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice
No. 36	March 2005	JOMO K.S.	Malaysia's September 1998 Controls: Background, Context, Impacts, Comparisons, Implications, Lessons
No. 35	January 2005	Omotunde E.G. JOHNSON	Country Ownership of Reform Programmes and the Implications for Conditionality
No. 34	January 2005	Randall DODD and Shari SPIEGEL	Up From Sin: A Portfolio Approach to Financial Salvation
No. 33	November 2004	Ilene GRABEL	Trip Wires and Speed Bumps: Managing Financial Risks and Reducing the Potential for Financial Crises in Developing Economies
No. 32	October 2004	Jan KREGEL	External Financing for Development and International Financial Instability
No. 31	October 2004	Tim KESSLER and Nancy ALEXANDER	Assessing the Risks in the Private Provision of Essential Services
No. 30	June 2004	Andrew CORNFORD	Enron and Internationally Agreed Principles for Corporate Governance and the Financial Sector
No. 29	April 2004	Devesh KAPUR	Remittances: The New Development Mantra?
No. 28	April 2004	Sanjaya LALL	Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness
No. 27	March 2004	Gerald EPSTEIN, Ilene GRABEL and JOMO K.S.	Capital Management Techniques in Developing Countries: An Assessment of Experiences from the 1990s and Lessons for the Future
No. 26	March 2004	Claudio M. LOSER	External Debt Sustainability: Guidelines for Low- and Middle-income Countries
No. 25	January 2004	Irfan ul HAQUE	Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa
No. 24	December 2003	Aziz Ali MOHAMMED	Burden Sharing at the IMF
No. 23	November 2003	Mari PANGESTU	The Indonesian Bank Crisis and Restructuring: Lessons and Implications for other Developing Countries
No. 22	August 2003	Ariel BUIRA	An Analysis of IMF Conditionality
No. 21	April 2003	Jim LEVINSOHN	The World Bank's Poverty Reduction Strategy Paper Approach: Good Marketing or Good Policy?
No. 20	February 2003	Devesh KAPUR	Do As I Say Not As I Do: A Critique of G-7 Proposals on Reforming the Multilateral Development Banks
No. 19	December 2002	Ravi KANBUR	International Financial Institutions and International Public Goods: Operational Implications for the World Bank
No. 18	September 2002	Ajit SINGH	Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions

/...

G-24 Discussion Paper Series*Research papers for the Intergovernmental**Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs*

No. 17	April 2002	F. LÓPEZ-DE-SILANES	The Politics of Legal Reform
No. 16	January 2002	Gerardo ESQUIVEL and Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
No. 15	December 2001	Peter EVANS and Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
No. 14	September 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
No. 13	July 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
No. 12	July 2001	Yung Chul PARK and Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
No. 11	April 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
No. 10	March 2001	JOMO K.S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
No. 9	February 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
No. 8	January 2001	Ilan GOLDFAJN and Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still "Work" in Financially Open Economies?
No. 7	December 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum's Report of the Working Group on Capital Flows
No. 6	August 2000	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Governance-related Conditionalities of the International Financial Institutions
No. 5	June 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
No. 4	June 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
No. 3	May 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence
No. 2	May 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
No. 1	March 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

Документы серии **G-24 Discussion Paper Series** имеются на веб-сайте по адресу: www.unctad.org. Их экземпляры можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегии в области развития, Конференция 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 (факс: +41-22-917.0274).

UNCTAD Discussion Papers

No. 178	April 2005	Andrew CORNFORD	Basel II: the revised framework of June 2004
No. 177	April 2005	Benu SCHNEIDER	Do global standards and codes prevent financial crises? Some proposals on modifying the standards-based approach
No. 176	Dec. 2004	Jörg MAYER	Not totally naked: textiles and clothing trade in a quota free environment
No. 175	Aug. 2004	S.M. SHAFAEDDIN	Who is the master? Who is the servant? Market or Government?
No. 174	Aug. 2004	Jörg MAYER	Industrialization in developing countries: some evidence from a new economic geography perspective
No. 173	June 2004	Irfan ul HAQUE	Globalization, neoliberalism and labour
No. 172	June 2004	Andrew CORNFORD	The WTO negotiations on financial services: current issues and future directions
No. 171	May 2004	Andrew CORNFORD	Variable geometry for the WTO: concepts and precedents
No. 170	May 2004	Robert ROWTHORN and Ken COUTTS	De-industrialization and the balance of payments in advanced economies
No. 169	April 2004	Shigehisa KASAHARA	The flying geese paradigm: a critical study of its application to East Asian regional development
No. 168	Feb. 2004	Alberto GABRIELE	Policy alternatives in reforming power utilities in developing countries: a critical survey
No. 167	Jan. 2004	R. KOZUL-WRIGHT and P. RAYMENT	Globalization reloaded: an UNCTAD perspective
No. 166	Feb. 2003	Jörg MAYER	The fallacy of composition: a review of the literature
No. 165	Nov. 2002	Yuefen LI	China's accession to WTO: exaggerated fears?
No. 164	Nov. 2002	Lucas ASSUNCAO and ZhongXiang ZHANG	Domestic climate change policies and the WTO
No. 163	Nov. 2002	A.S. BHALLA and S. QIU	China's WTO accession. Its impact on Chinese employment
No. 162	July 2002	P. NOLAN and J. ZHANG	The challenge of globalization for large Chinese firms
No. 161	June 2002	Zheng ZHIHAI and Zhao YUMIN	China's terms of trade in manufactures, 1993–2000
No. 160	June 2002	S.M. Shafaeddin	The impact of China's accession to WTO on exports of developing countries
No. 159	May 2002	J. MAYER, A. BUTKEVICIUS and A. KADRI	Dynamic products in world exports
No. 158	April 2002	Yilmaz AKYÜZ and Korkut BORATAV	The making of the Turkish financial crisis
No. 157	Nov. 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?

UNCTAD Discussion Papers

No. 156	Aug. 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
No. 155	Aug. 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
No. 154	June 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries
No. 153	Dec. 2000	Mehdi SHAFAEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
No. 152	Dec. 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
No. 151	Oct. 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States – Background and implications
No. 150	Aug. 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
No. 149	July 2000	Mehdi SHAFAEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
No. 148	April 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
No. 147	April 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
No. 146	Feb. 2000	Manuel R. AGOSIN and Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
No. 145	Jan. 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT and R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry

Экземпляры *дискуссионных документов ЮНКТАД* можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегий в области развития, ЮНКТАД, по адресу: Publications Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (факс: (+41-22)-917.0274). Полные тексты дискуссионных документов ЮНКТАД начиная с № 140, а также выдержки из более ранних номеров имеются на веб-сайте ЮНКТАД по адресу: www.unctad.org.

ВОПРОСНИК

Доклад о торговле и развитии, 2005 год

С тем чтобы повысить качество и актуальность Доклада о торговле и развитии, секретариат ЮНКТАД был бы признателен, если бы Вы высказали свое мнение о настоящей публикации. Просьба заполнить прилагаемую анкету и направить заполненный экземпляр по нижеуказанному адресу:

Readership Survey
Division on Globalization and Development Strategies
UNCTAD
Palais des Nations, Room E.10009
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Факс: (+41) (0)22 917 0274
Эл. почта: tdr@unctad.org

Вопросник можно также заполнить
на веб-сайте по адресу:

www.unctad.org/tdr/questionnaire

Благодарим за сотрудничество.

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

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

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

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

4. Для каких основных целей Вы используете настоящую публикацию?

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

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

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

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

7. Есть ли у Вас другие замечания?
