

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

**ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ,
2002 ГОД**

ОБЗОР



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2002 год

Примечание

- Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.
- Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса 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.
- Содержащийся в настоящем документе обзор издается также в качестве части *Доклада о торговле и развитии за 2001 год* (UNCTAD/TDR/(2002), в продаже под № R.02.II.D.2).

UNCTAD/TDR/(2002) (Overview)

ОБЗОР

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

После третьей сессии Конференции министров ВТО, прошедшей в Сياتле, были с новой энергией предприняты усилия с целью учесть озабоченности развивающихся стран, которые в итоге вылились в принятие несколько иного пакета договоренностей в Дохе. Развивающиеся страны, согласившись на всеобъемлющую программу работы и проведения переговоров, продемонстрировали свою приверженность борьбе с глобальными политическими и экономическими угрозами; в обмен на это они рассчитывают на то, что соображения, касающиеся процесса

развития, займут центральное место в процессе переговоров. Теперь же задача заключается в том, чтобы перевести расширенную повестку дня переговоров в плоскость реальной повестки дня в области развития.

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

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

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

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

Глобальные тенденции и перспективы

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

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

возвращение центрального банка Японии к своей политике нулевых процентных ставок в марте 2001 года, компании сообщают о рекордных убытках, растет число банкротств среди корпораций, а уровень безработицы достиг 5,5%.

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

Приток капиталов в развивающиеся страны в 2001 году оставался на низких уровнях, превалировавших со времен азиатского финансового кризиса 1997 года, и резко сократился после 11 сентября. Ожидалось, что замедление экономического роста и ослабление жесткости денежно-кредитной политики

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

Обменные курсы в развивающихся странах были относительно стабильными. Основными исключениями являлись Аргентина и Турция, которые были вынуждены перейти на плавающий курс своих валют, спровоцировав в обоих случаях значительные финансовые потрясения. В Аргентине отказ от привязки валютного курса был сопряжен с гораздо более обширным экономическим кризисом, полные последствия которого как для самой страны, так и для ее соседей еще не до

конца ясны. Тем не менее широкого перетока этих кризисных явлений в другие страны с формирующимися рынками пока не наблюдается. С начала 2001 года среди развивающихся стран расширилось движение в пользу перехода на режимы плавающих обменных курсов, обычно в сочетании с готовностью государства идти на меры вмешательства для предотвращения сильных колебаний курсов.

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

Таким образом, многое все еще зависит от мощности оживления в Соединенных Штатах. Пока, невзирая на увеличение безработицы и замедление роста реальной заработной платы, увеличение потребительских расходов, оказывавшееся более значительным, чем ожидалось, позволяло ограничивать падение производства. В условиях исключительно низкого уровня частных сбережений устойчивый подъем будет зависеть от возвращения

частных домохозяйств к обычным привычкам в расходовании средств. В то же время балансы корпораций, по всей видимости, потребуют дальнейшего реструктурирования, а возможности денежно-кредитной экспансии в деле оживления инвестиционных процессов представляются ограниченными. Оживление в экономике станет устойчивым только в том случае, если индексы потребительской и деловой уверенности окажутся достаточно высокими, чтобы убедить производителей в необходимости наращивания инвестиций в новые производственные мощности. Пока же об этом мало что свидетельствует.

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

Благодаря активной политике стимулирования внутреннего спроса большинство азиатских стран в последнем квартале 2001 года смогли восстановить положительные темпы роста. Чуть раньше некоторые латиноамериканские страны и страны с переходной экономикой также смогли воспротивиться глобальной тенденции. Вместе с тем маловероятно, что темпы роста в промышленно развитом мире быстро восстановятся до уровня 3%, который, судя по всему, потребуется для того, чтобы подкрепить

значительное увеличение занятости и доходов в развивающемся мире. Для достижения такой цели необходимо существенное повышение спроса на экспорт из развивающихся стран, значительное увеличение цен на сырьевые товары и серьезное расширение потоков капитала, а перспективы для этого в настоящее время представляются ограниченными.

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

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

Развивающиеся страны в мировой торговле

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

С начала 80-х годов идеи быстрой либерализации торговых и инвестиционных режимов оказывали значительное влияние на концептуальное видение этой проблемы теми, кто определяет политику во многих развивающихся странах. Ожидалось, что открытость перед международными рыночными силами и конкуренцией позволит этим странам изменить как масштабы, так и характер их участия в международной торговле и, тем самым, преодолеть проблемы в области платежных балансов, ускорить рост и догнать промышленно развитые страны.

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

Однако при более близком рассмотрении в этой картине становятся заметными гораздо больше нюансов. За исключением небольшой группы имевших значительную промышленную базу восточноазиатских новых индустриализующихся стран (НИС) первой волны, которые уже были глубоко интегрированы в глобальную торговую систему, развивающиеся страны все еще экспортируют львиную долю продукции, производимой в основном на базе природных ресурсов и использования неквалифицированного труда, т.е. продукции тех секторов, которые имеют ограниченные перспективы для роста производительности и которые страдают отсутствием динамизма на мировых рынках. Статистика, показывающая значительное расширение экспорта техноинтенсивной, динамичной с точки зрения предложения продукции с высокой добавленной стоимостью из развивающихся стран, является обманчивой. Такая продукция действительно нередко экспортируется развивающимися странами, но на практике эти страны зачастую

задействованы на не требующих высокой квалификации этапах сборки продукции в рамках международных производственных сетей, организованных транснациональными корпорациями (ТНК). Большая часть технологии и ноу-хау оказывается овеществленной в импортируемых блоках и компонентах, а основная часть добавленной стоимости поступает производителям в более развитых странах, производящих эти блоки и компоненты, а также ТНК, которые организуют такие производственные сети.

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

добившихся за последние два десятилетия быстрого роста экспорта промышленной продукции, смогли значительно увеличить свою долю в мировых доходах от обрабатывающей промышленности.

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

Динамичные виды продукции в мировой торговле

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

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

Объяснить, почему на мировых рынках одни виды продукции оказываются более динамичными, чем другие, могут различия в эластичности по фактору доходов, характер инновационной деятельности, меняющиеся модели потребления и изменения в конкурентоспособности отраслей в различных странах. Вместе с тем значительную роль здесь сыграли также различия в темпах либерализации рынков. Особенно серьезное влияние в последние годы оказывала торговая политика многих развитых стран, которые ограничивают доступ на свои рынки. По сравнению с другими секторами либерализация была ограниченной и проходила медленными темпами в торговле текстильной продукцией и предметами одежды, а также другими трудоемкими видами продукции обрабатывающей промышленности. На высокие тарифы и тарифную эскалацию наслаивались другие открытые формы протекционизма, такие, как тарифные квоты, а

также имевшие отрицательные последствия антидемпинговые меры и товарные стандарты. Рост числа нетарифных барьеров, особенно направленных против несложных видов продукции обрабатывающей промышленности, способствовал закреплению превалировавших тенденций в доступе к рынкам, при которых высокотехнологичные товары получают преимущества перед низко- и среднетехнологичными товарами, обретающими более высокую значимость на начальных этапах индустриализации.

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

строящуюся по принципу специализации в рамках таких сетей, в настоящее время, согласно оценкам, приходится до 30% мирового экспорта.

Торговля и промышленность: новые связи, старые проблемы

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

- во-первых, многим странам так и не удалось преодолеть зависимость от сырьевых товаров, рынки которых переживают относительную стагнацию или ухудшение конъюнктуры. Тем не менее темпы роста торговли некоторыми видами сырьевых товаров были такими же высокими, как и в торговле определенными видами продукции обрабатывающей промышленности, и странам, добившимся успеха в этих секторах, удалось значительно расширить свой экспорт и увеличить доходы;
- во-вторых, большинству развивающихся стран, которые смогли переключиться с сырьевых товаров на промышленную продукцию, удалось добиться этого путем сосредоточения внимания на ресурсо- и трудоемких товарах, которым, как правило, недостает динамизма на мировых рынках;
- в-третьих, в ряде развивающихся стран быстро вырос экспорт науко- и техноемких товаров, доля которых в мировой торговле в последние два десятилетия стремительно

увеличивалась. Однако, за некоторыми заметными исключениями, участие развивающихся стран в производстве такой продукции ограничивается трудоемкими процессами сборочного типа, не приносящими значительной добавленной стоимости. Поэтому доля некоторых из этих стран в мировых доходах от обрабатывающей промышленности на практике снизилась. У других же фактическое увеличение доли участия в добавленной стоимости в промышленности значительно отставало от роста долей в мировой торговле такими видами продукции;

- и наконец, нескольким странам удалось добиться заметного увеличения своих долей в мировой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, аналогичного увеличению их долей в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности или даже превышавшего такое их увеличение. В эту группу входят некоторые восточноазиатские НИС, которые добились значительного прогресса в индустриализации еще до того, как переключились на активное развитие экспорта, ставшее характерным в развивающемся мире в последнее время. При этом в данную группу не входит ни одна из стран, осуществивших быструю либерализацию торговых и инвестиционных режимов за последние два десятилетия.

Таким образом, большинство развивающихся стран все еще экспортируют ресурсо- и трудоемкую продукцию, по существу опираясь в своей конкурентной борьбе на дешевую, низкоквалифицированную рабочую силу. За исключением последней из упомянутых групп, эти страны, как представляется, не смогли наладить динамичной связи между ростом экспорта и ростом доходов, которая позволила бы им сократить разрыв в

доходах с промышленно развитыми странами. Хотя в целом они, по всей видимости, превратились в важных действующих лиц на мировых рынках динамичной продукции, на них все еще приходится лишь 10% мирового экспорта товаров, которые имеют значительную составляющую НИОКР, обладают технологической сложностью и/или дают "эффект масштаба".

Понять причины существования системы, в которой многие развивающиеся страны энергично расширяют свою внешнюю торговлю, но не вознаграждаются при этом сопоставимым увеличением доходов, довольно непросто. Для этого сначала нужно отказаться от поверхностного эмпирического стиля, при котором классификация товаров обрабатывающей промышленности во внешней торговле принимается как данность. Как правило, развивающиеся страны, задействованные в высокотехнологичных секторах, не участвуют в науко- и технотемных звеньях общего производственного процесса. В этой связи их вклад в создание добавленной стоимости определяется стоимостью наименее дефицитного и наименее ценного фактора, т.е. неквалифицированного труда, а плоды использования дефицитных, но мобильных на международном уровне факторов, таких, как капитал, управленческие навыки и ноу-хау, пожинают их иностранные собственники. Таким образом, экспортируется не продукт труда, а сам труд. Более того, даже в таких странах, как Китай и Малайзия, которые добились больших успехов в увеличении своих долей в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности и в добавленной стоимости за счет своего участия в международных производственных сетях, значительная часть стоимости, добавленной обработкой внутри страны, улавливается в качестве прибылей корпорациями, осуществляющими ПИИ.

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

Эти сети обеспечивают ТНК гораздо большую гибкость в определении географии размещения своих инвестиций и дают им больше рычагов контроля за этим процессом. Кроме того, такие производственные активы, как ноу-хау, проектно-конструкторские разработки и технологии, могут более жестко контролироваться самой фирмой благодаря барьерам, которые обусловлены высокими издержками, связанными с управлением такими сложными производственными единицами и с координацией их работы. В этих обстоятельствах сам характер ПИИ, которые размещаются "в пакете", может создавать значительные перекосы в распределении выгод от торговли и инвестиций, если только

сильные переговорные позиции принимающей страны не позволяют добиться большей сбалансированности в этом вопросе, как это произошло в восточноазиатских новых индустриализующихся странах первой волны. Однако повторить успех этих стран в условиях высокой мобильности таких инвестиций намного труднее: экономико-географические преимущества легко приобретаются и утрачиваются при небольших изменениях издержек или появлении альтернативных точек размещения инвестиций, что порождает опасность возникновения экономических анклавов, в которых отмечается хронически высокая степень зависимости от таких импортных ресурсов, как капитал и промежуточные товары. Эти проблемы могут быть особенно серьезными для стран со средними уровнями доходов, которые добились успехов на ранних этапах индустриализации, но теперь нуждаются в быстрой модернизации и наращивании производительности труда для дальнейшего продвижения по пути развития.

Конкуренция и ошибочность композиции

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

В результате расширения участия ряда стран с большой численностью населения и низкими уровнями доходов в мировой торговле в последние годы оказалось, что до 70% рабочей силы, задействованной в секторах, которые участвуют в мировой торговле, имеют низкую квалификацию. Тем не менее в этих странах все еще сохраняется значительная избыточная армия труда, и многие крупные страны все еще не интегрировались полностью в международную торговую систему. Таким образом, одновременный порыв развивающихся стран к развитию экспорта трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности или обострение конкурентной борьбы между ними за привлечение ПИИ в качестве мест размещения трудоемких процессов в рамках в принципе высокотехнологичных операций, организуемых в международных производственных сетях, могут возродить так называемую проблему ошибочности композиции, развеяв все надежды на ускорение развития в странах, ориентированных на внешние рынки, и породив серьезные системные трения в торговой системе. Характерным примером, дающим представление об опасностях перепроизводства стандартной серийной продукции при высокой зависимости от импорта, является электронная промышленность, где экспортные цены развивающихся стран после 1995 года, как представляется, были более неустойчивыми и падали гораздо более резко, чем цены на аналогичную продукцию в торговле между развитыми странами.

Имеются и более общие симптомы того, что цены на экспортируемую развивающимися странами продукцию обрабатывающей промышленности в последние годы снижались по отношению к ценам на продукцию промышленно развитых стран. Справедливости ради надо отметить, что те развивающиеся страны, которые добились впечатляющих успехов в реализации программы развития экспорта на базе динамично развивающейся

обрабатывающей промышленности, такие, как Республика Корея, также имели благоприятные условия в торговле с другими развивающимися странами, особенно с теми, которые экспортируют несложную промышленную продукцию. Но если учесть, что цены на некоторые важные виды промышленной продукции развивающихся стран также, судя по всему, становятся все более неустойчивыми, это дает основания для беспокойства. Следовательно, при разработке политики экспортной ориентации необходимо учитывать вероятность возникновения избыточного предложения на рынках трудоемкой экспортной промышленной продукции развивающихся стран.

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

Напротив, на рынках трудоемкой продукции, как правило, существует более острая конкуренция, особенно в последнее десятилетие. Эти рынки по-прежнему открывают возможности для прорыва нового поколения индустриализующихся стран. Однако низкие темпы роста и высокая безработица в ведущих промышленно развитых странах замедлила процесс закрытия их

традиционных отраслей, подходящих к своему закату. Кроме того, большинство развивающихся стран со средним уровнем доходов также упорно не хотят отказываться от трудоемких производств, поскольку, по мнению их производителей, модернизация и диверсификация сопряжены с трудностями. Конкурентное давление еще более усиливается в силу того, что, реагируя на дополнительное предложение трудоемкой продукции, рынки труда в развивающихся странах используют механизмы гибкой заработной платы, которые позволяют фирмам вести конкурентную борьбу на базе цен, не подрывая прибыльность. Конкуренция между фирмами, в том числе международными фирмами, в развивающихся странах превращается в конкурентную борьбу рабочей силы в разных странах.

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

Последствия присоединения Китая к ВТО

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

С наибольшими трудностями столкнутся предприятия и работники государственного сектора. Эти предприятия действуют в сельском хозяйстве, но все же играют наиболее весомую роль в тяжелой промышленности, включая энергетику, черную металлургию, химическую промышленность и производство вооружений, а также в сфере услуг. В конце 90-х годов они обеспечивали работой более 80 млн. человек, и на них приходилось 38% ВВП и примерно половина совокупного экспорта страны. Хотя реформы в этом секторе проводятся уже более десяти лет, многие из его предприятий имеют слабые финансовые позиции, используют устаревшие технологии, не обеспечивающие

оптимального уровня хозяйственной деятельности, и опираются на высокий уровень государственной защиты. Условия присоединения - и прежде всего отмена субсидий, сокращение тарифов, либерализация нетарифных мер и демонтаж преференциального режима - создадут значительные проблемы для многих из этих предприятий, особенно в силу того, что конкурировать им придется в основном с фирмами из развитых стран. Судя по всему, это неизбежно приведет к значительным сокращениям числа рабочих мест среди как неквалифицированных, так и квалифицированных работников.

Последствия структурной реорганизации и роста безработицы в уязвимых секторах можно нейтрализовать путем расширения промышленного производства в других секторах. Ожидается, что такие сектора, как производство одежды, электрооборудования, изделий из кожи и другие отрасли легкой промышленности, после присоединения расширят свои экспортные возможности. Недавнее увеличение притока ПИИ свидетельствует о том, что низкие издержки труда и инфраструктурные издержки остаются очень привлекательным фактором. Однако мало вероятно, что ПИИ обеспечат создание большого числа рабочих мест; хотя на экспорт находящихся в иностранной собственности фирм в настоящее время приходится более 10% ВВП, на них занято менее 1% всей рабочей силы. Даже если занятость в экспортных отраслях, где доминируют эти фирмы, удвоится, они скорее всего трудоустроят лишь небольшую часть работников, высвободившихся в других отраслях экономики. Кроме того, эти фирмы находятся в сильной зависимости от импорта, а на это еще наслаивается вывоз прибылей, что приводит к чистому оттоку иностранной валюты. Хотя значительная часть совокупных прибылей реинвестируется, это влияние иностранных фирм на состояние платежного баланса в чем-то напоминает ситуацию в

некоторых странах Восточной Азии, таких, как Малайзия, до начала финансового кризиса. Если ПИИ будут служить только целям перебазирования трудоемких процессов в Китай, то такой подход может создать проблемы выбора и обострить конкуренцию между странами, имеющими избыточную рабочую силу и высокую степень зависимости от ПИИ. Такого исхода можно избежать в том случае, если ПИИ будут использоваться для проведения технологической модернизации и если больше внимания будет уделяться роли внутренних рынков в трудоустройстве избыточной рабочей силы.

Расширение присутствия на рынке китайских экспортеров вызывает беспокойство у многих развивающихся стран, имеющих аналогичную структуру торговли. Тем не менее и несмотря на низкую заработную плату, Китай не имеет абсолютных преимуществ с точки зрения издержек в обрабатывающей промышленности перед другими развивающимися странами в силу низкой производительности труда, особенно в государственных секторах. В трудоемких отраслях обрабатывающей промышленности, включая сборочные операции в электронной промышленности, наиболее уязвимыми, особенно на рынках третьих стран, оказываются производители со средним уровнем доходов, такие, как члены АСЕАН и Мексика. Именно эти рынки, характеризующиеся острой конкуренцией, в наибольшей степени подвержены риску возникновения так называемой ошибочной композиции.

Обеспокоенность усиливается в связи с тем, что торговые возможности, возникающие благодаря дальнейшему открытию китайского рынка, вряд ли будут благоприятными для его потенциальных конкурентов по экспортной деятельности. В импорте Китая явно преобладают высокотехнологичные товары

и природные ресурсы. В наибольшем выигрыше скорее всего окажутся ведущие промышленно развитые страны и восточноазиатские НИС первой волны либо в силу повышения спроса на импортные компоненты и машины в связи с налаживанием производственных сетей, либо в силу их значительных преимуществ с точки зрения издержек перед китайскими производителями. Однако можно предположить, что либерализация режима импорта сельскохозяйственной продукции в Китае откроет новые экспортные возможности не только для некоторых азиатских стран, которые уже имеют значительную долю в китайском импорте такой продукции, но и для некоторых латиноамериканских и африканских стран.

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

рабочей силы в отраслях обрабатывающей промышленности, производящих трудоемкую продукцию с относительно низкой добавленной стоимостью.

Вопросы политики

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

После Сизтла не раз выражалась обеспокоенность по поводу того, в какой степени многосторонние торговые правила могут блокировать возможности использования рычагов политики, которые составляли часть успешных стратегий развития в азиатских НИС, а также во многих развитых странах. Возможно, это не вызывало бы такого беспокойства, если бы надежды на расширение доступа к рынкам в результате Уругвайского раунда действительно материализовались бы. Но вместо этого сочетание таких факторов, как сохранение барьеров на пути доступа на рынки, сужение свободы для маневра в политике в целях возвращения конкурентоспособных предприятий и поощрения технологической модернизации наряду с исключительно острой конкурентной борьбой между развивающимися странами на

мировых рынках за экспорт трудоемких товаров и привлечение ПИИ (в трудоемких сегментах международных производственных сетей), вновь породили риск ошибочности композиции.

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

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

никаких оснований думать, что разработка выгодного для всех пакета мер является технически неразрешимой проблемой для тех, кто определяет политику в нынешнюю эпоху.

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

И наконец, многие более крупные развивающиеся страны должны будут изыскать пути для более полного использования внутренних источников роста. Это позволяет предположить, что по мере того, как они будут становиться богаче, а их внутренние

рынки будут расширяться, уровень внешней ориентации их экономики может снизиться. Для более мелких стран необходимый контекст, позволяющий оживить силы торговли и промышленности, могут обеспечить региональные соглашения и механизмы. Они уже сыграли важную роль в Восточной Азии в облегчении той поэтапной индустриализации, которую теперь требуется осуществить в более широких масштабах. Сторонники традиционных экономических теорий, как правило, отбрасывают эти варианты, считая их неоптимальными путями достижения целей развития, способными стать камнем преткновения на пути к созданию полностью открытой и интегрированной многосторонней системы. Однако эти аргументы выглядят гораздо менее убедительно, когда отечественные фирмы все еще имеют слабый технологический и производственный потенциал, а глобальные экономические условия характеризуются системными перекосами и асимметриями.
